



مهارات عملية، ودراسات علمية.. خطوات فعالة وأساليب احترافية

المتحدث البارع

احترف الإلقاء واتقن الإقناع.. وتعلم أسرار التأثير



تصفح قبل شرائه

المدرّب

ياسر بن بدر الحزيمي

للمدراء.. للمعلمين.. للدعاة.. للمدربين.. للإعلاميين.. لك أنت

ما لم تقرأه في كتاب آخر

بسم الله الرحمن الرحيم
الحمد لله رب العالمين
والصلاة والسلام على
سيد المرسلين وآله الطيبين
الطاهرين أجمعين
أما بعد
فإن من جملة ما
يحتاج إليه العبد
الطيب من الأعمال
الصالحة ما لا يحصى
ولا ينفد من الأعمال
التي هي في حق الله
وآله وأمره وأمر
المرسلين وأمر
العباد وأمر
الخلق أجمعين
فإن من جملة ما
يحتاج إليه العبد
الطيب من الأعمال
الصالحة ما لا يحصى
ولا ينفد من الأعمال
التي هي في حق الله
وآله وأمره وأمر
المرسلين وأمر
العباد وأمر
الخلق أجمعين

إهداء

إلى بدري سمائي والدي وولدي.

إلى الغاليتين والدي وزوجتي.

إلى أخي الأكبر رياض وأختي الكبرى الغالية.

إلى عمي الغالي محمد الحزيمي والخال الغالي عبد العزيز الحويل.

لك أنت.

أهدي هذا الكتاب.

شكر خاص

شكر خاص لكل من أبدى فافاد أو عمل فاجاد وأخص بالشكر:

١. الأستاذ الفاضل: عبد الله بن عبد العزيز الرويشد.

٢. الأستاذ الفاضل: سعد بن عبد العزيز البريك.

٣. الأستاذ الفاضل: فهد بن محمد الوليعي

٤. الأستاذ الفاضل: إبراهيم بن محارب المحارب.

٥. الأستاذ الفاضل: عبد السلام بن محمد السليمان.

٦. الأستاذ الفاضل: سليمان بن محمد السالم.

٧. الأستاذ الفاضل: محمد بن رميح الرميح.

٨. الأستاذ الفاضل: ماجد بن عوض الرقاص.

٩. مركز الملك عبد العزيز للحوار الوطني.

١٠. مركز تكوين للتدريب والاستشارات الطلابية.

١١. شركة الآن للتدريب والتعليم.

مقدمة الناشر

المختبر (البارع) .. انضم هذا الكتاب الرائع ضمن منتجات قرطبة، وقد كتبه شاب يجمع بين جوانحه حماساً ووعياً ، وقد أشرف على تصميمه وإخراجه في طبعته الأولى على حسابه الخاص ، وقمنا نحن بدورنا في تسويقه ، وتكللت الجهود مجتمعة بالنجاح بحمد الله فقد نفذت نسخ الطبعة الأولى خلال خمسة أشهر من طرحه بالأسواق ثم تلتها الطبعة الثانية ونفذت نسخها كذلك بحمد الله.

وها نحن اليوم نضع بين أيديكم الطبعة الثالثة بعد أن أجرى كاتبها عليها تعديلاً وتطويراً جعلت الكتاب أكثر تكاملاً وإشراقاً..

تحية لمؤلف الكتاب الشاب الواعي ياسر الحزيمي الذي اجتهد وبذل في نشر ما يراه من فكر ومعاني، وتحية لك أيها القارئ الذي لم تثقلك الأسماء الرنانة مقابل العمل الفريد والمميز ، وتحية لكل من استفاد من هذا الكتاب بشكل رائع وفعال في خطبة أو درس أو دورة أو استشهاد..

إنها نبتة مباركة أنتم من يسقيها لتنمو شامخة.

رئيس مجموعة قرطبة

د. عبدالمحسن بن أحمد العصيمي



فهرس الكتاب

مقدمة

مقدمة

0

قبل الإلقاء
مرحلة الإعداد

باب

1

قبيل الإلقاء
التهيئة النفسية

باب

2

المتحدث البارع



أثناء الإلقاء
المهارات العملية

باب
3

بعد الإلقاء

باب
4

مهارات متقدمة

باب
5

مقدمة

تأثير وإقناع وإخبار وإمتاع حروب ومعارك تحديات
وتنازلات دماء ونماء كل ذلك بسبب.. كلمة....
تلك الكلمة التي إما أن تفجر الحروب، وإما أن تقرب
القلوب، فرحم الله أبا بكر يوم توفي النبي ﷺ فألقى
خطابه الشهير، الذي أخذ الفتن وهون المحن:
(من كان يعبد محمداً فإن محمداً قد مات، ومن كان يعبد
الله فإن الله حي لا يموت).

ما أخرجنا إلى إثنان فن الإلقاء؛ لنكون أكثر إقناعاً،
وأعمق تأثيراً.

ثلاثون مليون عرض يومياً يلتقي على الأسماع في العالم
بمعدل (٣٤٧) عرضاً في الثانية الواحدة.

انظر إلى هذا الكم الهائل من الإلقاء والتقديم
والخطابة؛ لترى العجب العُجاب؛ لترى من دس
رأسه بين أوراقه كالنعامة يجفل من صغير الصافر
وترى، كذلك صاحب الحجة والبرهان والفصاحة
والبيان؛ ولكن صوته منسوج، بخيوط النعاس،
ومنزخرف بلذات الكرى.

وترى كذلك من علا صوته وتحركت بداه؛ لكنه ضحل
المادة، مشوش الفكر، مشتت الهدف.

ترى كذلك خائف النظرات، متخبط الخطوات، رتيب
الصوت، تعهد خدمة الخجل، وملازمة الخوف، لا يكاد
يتكلم، وإن تكلم لا يسمع، فكيف يؤثر في الجموع من
يرهبها؟ وكيف يقودها من يتذيلها؟

أخي الكريم... אחי הכרیمة... أردت من هذا الكتاب
أن ترتقي على ظهير معلوماته ومهاراته إلى أولئك المتحدثين
البارعين، الذين تهتز الجوامد بكلماتهم، إذا تكلموا شجع
الجبان، وبذل البخیل، وبادر الكسول، وتاب المذنب.

الملقي منهم يصف الليل في الظهيرة فتشعر أنك تحت أسمال
الدجى ونور القمر، ويصف النهار فترفع ثوبك خشية الليل.

هذا ما أردت من هذا الكتاب، أن نتقن أجلاً مهارة
وأعظم فن (فن التحدث والتأثير) ابتعدت فيه عن
التنظير، وركزت خلاله على التطبيق. إليك أهدي هذا
الكتاب.. مفتاحاً لباب النجاح، وعتبةً في سلم الفلاح.
ويبقى أن نتذكر أن الإلقاء فن تتقنه بالممارسة.



المؤلف:

ياسر الحزيمي

الرياض: ١٤٢٨/١٢/٦ هـ

فن الإلقاء

الإلقاء: هو فن مشافهة الجمهور للتأثير عليهم واستمالتهم. فهو فن وعلم له قواعد وأصول وأساليب لا بد من تعلمها والتمرس عليها؛ ويكتمل عقد هذا الفن بمقدرة نفسية وموهبة إلهية.

الإلقاء: هو السبيل للتعبير عن الذات وكوامن النفس ونتاج الفكر وخلاصة التجارب، وهو الطريق للتأثير والتغيير، والإقناع، والإمتاع؛ فهو منطق اللسان وأداة البيان، من أخذ خطابه واستلم زمامه فقد اختصر الطريق نحو النجاح، واستطاع بموهبته تلك أن يسير على نهج الرسل والأنبياء داعياً إلى الله مستعيناً بسيف اللسان ومستتراً بدرع البيان، ينشر الخير ويصلح الأمة ويرفع المهمة وينير الظلماء المملوكة.

فهذا موسى عليه السلام يجعل القدرة على التحدث على رأس احتياجاته؛ فقدمها على العتاد والعدة عندما أراد أن يواجه أكبر جبابرة البشرية.

قال تعالى على لسان موسى: ﴿رب اشرح لي صدري ويسر لي أمري واحلل عقدة من لساني يفقهوا قولي﴾. وقال تعالى: ﴿وأخي هارون هو أفصح مني لساناً فأرسله معي ردءاً يصدقني﴾.



الإلقاء: علم وموهبة.



الإلقاء: أنت تقول فلا تبطل وتصيب فلا تخطئ.



سواء رغبنا أم أبينا فإن الذين يحسنون الحديث أمام الناس يعتبرهم الآخرون أكثر ذكاءً.

الخطيب المشهور
زج زجلر



الإلقاء في الكتاب والسنة والشعر والحكم



إضاءة

يقول ابن سينا:
(وحسبها شرفاً أنها وظيفة
القادة - قادة الأمم -
من الأنبياء، المرسلين ومن
شاكلهم من العلماء، العاملين
وعظماء، الهوكة وكتاب الساسة) .



إضاءة

"أنا أفصح العرب بيد أبي
من قريش" فهو أبلغ البلغاء،
وأفصح المتكلمين عليه أفضل
الصلاة وأتم السلام .



إضاءة

الإلقاء، أو التأثير هو وسيلة
الأنبياء، لإخراج الناس من
الظلمات إلى النور .



قال تعالى: ﴿ خلق الإنسان * علمه البيان ﴾

قال تعالى: ﴿ وآتيناه الحكمة وفصل الخطاب ﴾

وقال تعالى: ﴿ ويضيق صدري ولا ينطق لساني ﴾

قالت عائشة: (كان كلام رسول الله كلاماً فصلاً يفهمه كل من سمعه) رواه أبو داود.

وقالت: (كان النبي ﷺ يحدث حديثاً لو عدّه العادّ لأحصاه) رواه البخاري.

وأوصى أبو بكر يزيد بن أبي سفيان

حين أرسله إلى الشام فقال: "إذا

وعظت فأوجز فإن كثير الكلام

ينسي بعضه بعضاً".

وفي الحديث الصحيح عن

العرباض بن سارية: "وعظنا

النبي ﷺ موعظة وجلت

منها القلوب وذرفت منها

العيون".

ويقول الشاعر:

لسان الفتى نصف ونصف فزاده

فلم يبق إلا صورة اللحم والدم

اللسان: قلم القلب، ورسول العقل،

فأطلق العنان له وعبر به عما تريد.



فن الإلقاء

علينا قبل البدء بالحديث عن مهارات الإلقاء أن نسلط الضوء ونستهل الحديث عما أشغل الناس وأرهب المتحدثين وقعد بالكثيرين عن الإلقاء وهو الخوف؛ فتعال معي لنندلف وإياك إلى معرفة أسبابه وعلاجه ومظاهره وأنواعه.

إضاءة

هل تعلم أنت ٩٠٪ من المتحدثين والخطباء لديهم قلق وارتباك في بداية تحدثهم.

الخوف نعمة وهيبا الله لنا، به ندافع عن أنفسنا، وبه نهرب، وبه نشعر بالخطر؛ والخوف طاقة تساعدنا على البقاء؛ وتولد هذه الطاقة من هرمون الأدرينالين Adrenaline الذي يصدره العقل بمجرد شعوره بوضع غير مريح، ويفرز الجسم استجابة لأوامر العقل. فليمتلي قلبك سرورا أنك تملك مثل هذا الهرمون.

إضاءة

نسبة الخوف من الحديث أمام الآخرين في العالم ٧١٪

المخاوف العشر الكبرى في المجتمع الأمريكي :

دراسة أجراها العالم ديفيد والشنسكي

- ١- الحديث أمام الناس.
- ٢- الارتفاعات.
- ٣- الحشرات.
- ٤- المشكلات المالية.
- ٥- المياه العميقة.
- ٦- المرض.
- ٧- الموت.
- ٨- الطيران.
- ٩- الوحدة.
- ١٠- الكلاب.

10

هل الخوف قبل الإلقاء أمر إيجابي؟

الجواب: نعم، لا بد حتى تتميز وتؤثر أن تشعر بقليل من الخوف الذي يولد لدينا طاقة وحساس لتأدية المهمة؛ وليس ذلك الخوف الذي نتجاوز الحد مما يجعلني أراجع أو أقف مهزوز الثقة.

إضاءة

الخوف طبيعي .. ومن غير الطبيعي الانخاف.

كيف يحدث الارتباك والخوف؟

إضاءة

بداية المجهول قد تخيف
تكراره يجعله البقاء
تقبل للخوف في البداية
تجاسة الشجعان عن دراية
واعلم بأن الخوف في فرا
متى اقتحمته بعقر دار
د. صلاح الراشد



إضاءة

أي شخص يستطيع أن يهزم
الخوف وذلك بأن يفعل ما
يخاف منه بشرط أن يستمر
فيه حتى يحقق نجاحاً من
النجاحات فيه .
روزفلت



إضاءة

حديثك سيكون
سطحياً ورتيباً وغير مؤثر إذا لم
تشعر بقدر من الخوف .

تظهر علينا علامات الارتباك والخوف حيث تنقلص العضلات، ينخفض الصوت، يتسارع التنفس، يخفق القلب بسرعة، يجف الفم، يصعب النطق.



٩٠٪ من المخاوف التي نخشاهما أوهاام لا تقع.

الخوف نوعان

قديم:

تجارب سلبية ماضية حدثت لنا أيام الطفولة وشكلت لدينا قناعات ما عن ذلك الشيء.

مستقبل:

خشية تكرار التجربة السلبية التي وقعت فيها أو حذري منها من وقع فيها.

إضاءة

العقل كالقفل والفكرة كالبدرة والتفكير فيها هو بمثابة الرمي ولن تحصد سوى مازرعت من أفكار سلبية أو إيجابية.

مثال:

أنا أخشى الحشرات

فربما لدغني حشرة ما فتولدت لدي تجربة سلبية جعلتني أخشى هذا النوع من الحشرات، وربما أعمم على الحشرات كلها. وربما أخاف منها لأن أبي وأخي حذروني من لسعتها وبالتالي أخافها رغم أني لم أمر بتجربة سلبية معها، وكذلك الخوف من الإلقاء:

حقائق لابد من معرفتها

- الخوف نعمة إذ هو طاقة يمدنا بها الجسم.
- أن الرهبة من لقاء الجمهور شعور يحس به الجميع.
- خوفك من الحديث راجع إلى عدم اعتيادك الحديث أمام الآخرين.
- شعورك بالخوف دليل احترامك لجمهورك.

فإما أن تكون قد مررت بتجربة سلبية جعلتك تخشى الوقوف أو الحديث أمام الآخرين لخوفك من تجرّع مرارة التجربة السابقة مرة أخرى. أو ربما حذرك الآخرون،

وأرهبوك من الإلقاء وأنت لم تجرب مهارتك في ذلك، وتذكر أن (٩٠٪ من المخاوف أوهاام). وسنفضّل القول في مهارات التغلب على الخوف المصاحب للإلقاء في الباب الثاني بإذن الله.

إضاءة

أسباب رفض الحديث أمام الناس: لا يوجد لدي ما أقوله. هذا جليل ويضحك الناس عليّ. سوف أخطئ كل شيء، عندما أفتت لم أكن حديث جيداً في حياتي. أنا خجول. أنا خائف. فرتجعت أعصابي.

مظاهر الخوف وطرق التعامل معها كما ذكرها د. طارق السويدان

الظاهرة	كيف نتصرف ؟
العرق	أهمله - لن يتبه له أحد - الأمر طبيعي - استخدم مزيل للعرق.
ازدياد نبضات القلب	تنفس بعمق - لا تنظر إلى الجمهور مباشرة - انظر إلى شيء جامد.
جفاف الفم	أبطئ الحديث - توقف بين الجمل - اشرب وشقات من الماء.
رجفة في الصوت	اضغط على بعض الكلمات - تكلم ببطء - نوع نبرات صوتك لا تكثر ستزول سريعاً.
رجفة في اليد	استعمل بطاقات صغيرة - امسك شيئاً - لا تمسك يدك الأخرى لا تهتم لن يعلم الناس بها.
سرعة التنفس	تنفس من أنفك لا من فمك - تنفس بعمق - لا تسرع في حديثك.
ارتباك وقلق	حضر جيداً - توكل على الله - البس ملابس أنيقة انظر وركز على المستمعين.
برودة اليدين	أفرك يديك جيداً ببعضها - لن يشعر بها أحد - لن تستمر الحالة ولن تؤثر على أذانك.

إضاءة

يقول ماكولاف:
إذا لم تشعر بالتوتر عند
أذانك لعمل جديد فأنت أحد
شخصين:
(١) إما أنك غبي جداً.
(٢) أو أنك لا تبالي أن يكون
عملك سيئاً.
لذا شفي، من التوتر الطبيعي
بجعلك أفضل.

إضاءة

الخوف الشديد من الإلقاء
يتلاشى بالممارسة، كالباء
الساخن الذي تشعر بسخونته
في لمسائك الأولى له إلى أن
تقول إن الباء بارد، وهو ليس
بارد ولكنك استطعت أن
تتكيف معه بالتدرج.



قبل الإلقاء / مرحلة الإعداد

22 اختيار الموضوع

24 تحديد الهدف 23 مراعاة المحيط 22 تحليل الجمهور

العمر المكان إخبار
الجنس الزمان إقناع
المهنة الحدث إمتاع
الخلفية
الثقافية
المستوى الاجتماعي





26 عناصر الكلمة

الاستهلال

المقدمة

متن الموضوع

نقاط الدعم

الختام

الإغلاق

ملخص الفصل

نموذج

كولب

وسائل

الانتقال

38 كيف تكتب الموضوع

طرق الإعداد

نصائح عند

الكتابة والتحضير

أسلوب الكتابة

الأنظمة التمثيلية

كيف تنظم وترتب

الأفكار داخل الكلمة

البرامج العقلية

أنواع الكلمات

الارتجال

ملخص الفصل





قبل الالتقاء مرحلة الإعداد

لو رجعت إلى الجامعة مرة أخرى لركزت على أمرين..
أولهما: فن الكتابة..
والثاني: فن الخطابة..
فلا شيء في الحياة أهم من القدرة على الاتصال
بالبآخرين .

الرئيس الأمريكي السابق
فورد

كيف تختار موضوع كلمتك؟

فيس مرتين واقطع مرة واحدة

إعدادك الجيد دليل
على احترامك لمستمعك.

لا بد أن تراعي هذه المحاور عند اختيار موضوعك:

(١) تحليل الجمهور.

(٢) مراعاة المحيط.

(٣) تحديد الهدف.

إضاءة

إني أحضر لكل درس أريد
أن ألقه.

«الشيخ ابن عثيمين (رحمه الله)»

تحليل الجمهور:

تعرف على جمهورك قبل أن تكتب له وتلقي أمامه:

العمر - الجنس - المهن - الخلفية الثقافية - المستوى الاجتماعي - اهتماماتهم - تطلعاتهم - أبرز مشكلاتهم.
فمن الخطأ أن تتكلم في الأماكن الريفية عن أخطار الشبكة العنكبوتية، أو تخاطب طلاب المدارس عن مخيمات القانون الدولي.

فمعرفة جمهورك تهيئ لك الاختيار الأمثل لموضوعك بل ولتعددات حديثك، فتجنب المصطلحات العلمية التي لا يفهمها إلا أصحاب الاختصاص أو النماذج المثالية جداً عند جمهور الشباب.

أسئلة مساعدة:

ما أعمارهم؟ ذكور أم أناث أم مختلط؟ ما أعمالهم ووظائفهم؟ ماذا يعرفون عن الموضوع؟ ما حالتهم الاجتماعية؟ كم عدد الحضور؟ هل سبق أن طرح عليهم الموضوع؟ هل جاؤوا برغبتهم أم ملزمين؟

ألقي روسيل كونويل محاضراته الشهيرة (فدادين من الألباس) أكثر من ٦ آلاف مرة

والعجيب في الأمر أن المحاضرة تختلف في صياغتها كل مرة، فمثل عن ذلك فقال (إن

الجمهور يختلف) فأنا أزور المدينة أنجول فيها قبل الإلقاء لرؤية ناظر

البريد وسائق العائلة والحلاق ومدير الفندق وأدخل المتاجر

وأخاطب الناس لأتعرّف إليهم ثم ألقى محاضرتي وفقاً

لنوعية جمهوري.

إضاءة

تذكرات بعض الكلمات
أو الحركات أو الأمثلة تُقبل في
مجموعات وتُرفض في أخرى
فاعرف مع من ستتحدث.

إضاءة

أحد المتحدثين وقف متحدثاً عن
فضل الوالدين وأبدع أبها إبداع
لكنه كان يجعل أنه يتحدث في
مكعب ترفيعي لجمعية ترفع الأبنام.
فلو عرف جمهوره لاختار موضوعه.

إضاءة

لا تكن عبقراً عند العامة أو
سطحياً عند المختصين.



إضاءة

كُلُّ لُكُلٍ عَبْدٌ بِهَقْدَارِ عَقْلِهِ،
وَزَيْتٌ لَهُ بِمِيزَاتِ فَهْمِهِ حَتَّى
تَسْلَمَ مِنْهُ وَيَنْفَجِرَ بِكَ، وَإِلَّا وَقَعَ
الْإِنْكَارُ لَتَفَاوُتِ الْهَيْبَارِ.
محمد الغزالي

إضاءة

أَحَدُهُمُ أَلْفَى كَلْبَتِهِ فِي مَنَى
وَوَزَعَ النَّاسَ إِلَى مَجْهُوعَاتِ
لِيَجْعَلَ وَرْشَ عَمَلٍ...
فَلَكِ أَنْ تَتَخَيَّلَ مَا حَدَثَ.

إضاءة

قَالَ رَسُولُ اللَّهِ ﷺ: «
مَا أَنْتَ بِحَدِيثٍ قَوْمًا حَدِيثًا
لَّا يَبْلُغُهُ عَقُولُهُمْ إِلَّا كَأَنَّ
لِبَعْضِهِمْ قِتْنَةً». رَوَاهُ مُسْلِمٌ

إضاءة

حَضُورُكَ فِي الْوَقْتِ الْمُنَاسِبِ
وَانْتِهَاؤُكَ فِي الْوَقْتِ الْمَحْدَدِ
لَكَ، دَلِيلٌ عَلَى إِحْرَامِكَ
لِلْمُسْتَمْعِينَ.

المحيط:

العوامل المحيطة لها الأثر البالغ في استقبال الجمهور للرسالة من عدمها وكذلك في اختيار الموضوع.

ويشمل المحيط:



(١) المكان: إذا شعر المتحدث أن المكان غير ملائم للجمهور بسبب التهوية أو الإضاءة أو الازدحام فعليه عندها اختصار الكلمة، ونوع المكان يحتم عليك مواضيع معينة، فما يطرح في المسجد قد لا يحسن طرحه في مسرح أو نادٍ رياضي أو لقاء شبابي.



(٢) الزمان: احترم الآخرين بعدم تجاوز الوقت المحدد لك بل اختتم قبل وقتك المحدد، كذلك للزمن تأثير في اختيارك للموضوع فبعض الموضوعات لا تستطيع تغطيتها في وقت قصير والبعض الآخر لا يجذب أن تطرحه في وقت طويل. فلا تستطيع أن تطرح مشكلة الطلاق وطرق حلها وأسبابها وكل ما يتعلق بها إذا كان الوقت قصيراً.



(٣) الحدث: لا بد عند اختيار الموضوع من مراعاة الأحداث، وأقصد بها حديث الساعة فإذا حدث زلزال في منطقة معينة فمن الخطأ أن نتحدث عن أضرار التدخين أو فوائد السواك؛ والمتحدث البارع يهتم بمثل هذا العامل، فموسم الامتحانات جميل منك أن ترفع الهمم فيه وأن تهوّن المسألة وأن تعلق الطلاب بالله، وأن تحث الآباء على تهئية الجو الدراسي المناسب لأبنائهم وأن تدعو للجميع بالتوفيق. أو نتحدث عن موضوعك وأشر في بدايته إلى ذلك الحدث؛ وأنت بهذه الطريقة تمنص الأحاديث الجانبية التي تريد الاستزادة عن الحدث.

مثال: كلمتك عن (مهارات التواصل مع الأبناء) وكان الحدث المصاحب لحديثك أمطاراً غمرت البلاد فجميل منك أن تبارك للأمة هذه الأمطار وأن تسأل الجمهور عن أخبارها، أو أن تقدم أنت الأخبار لهم ثم تبدأ بعد ذلك موضوعك.

لا بد أن تكون ملماً بموضوعك، وأن يكون موضوعك مهماً لجمهورك.

تحديد الهدف:

إن تحديدك لهدفك يؤثر في اختيارك للموضوع، و المحتوى، وطريقة العرض.
الهدف من الإلقاء: (١) إخبار. (٢) إقناع. (٣) إمتاع.

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إمتاع الجمهور	قصص الأغبياء والحمقى	فكاهة	مفردات بسيطة - لغة عامية -
	طرائف شعرية	قصص	إبتسامة - ألفة عالية من البداية
إقناع الجمهور	مواقف مرحة	مواقف	- كسر الحواجز قبل الحديث
	مواقف مبتعث	تجارب شخصية	- استخدام لغة الجسد للوصف
إقناع الجمهور	شفارة نبات	وصف وتعليق	والتصوير - السماع للمداخلات
		الغاز	والتعليقات السريعة - الاستعانة
			بأحد الحضور للتطبيق أو التمثيل
			- تقديم خوافز مادية - كتيبات -
			هدايا - اشتراكات.



تذكر

للكلام غاية
ولنشاط المستمعين نهاية.
«الجاحظ»



إضاءة

خير الكلام ما قل وجل.
ودل ولم يبل... (السوي)
خير الكلام ما فهمته العامة
ورضيت به الخاصة.



إضاءة

ليست كل المواضيع تهلك
حق الحديث عنها.
«دبل تارنيجي»

أهمية التربية	أدلة	تكوين ألفة مع الجمهور - استخدام
صلاة الفجر	دراسات	أسلوب الحوار والنقاش - استخدام
تغيير العادات	قصص رمزية	نبرات صوت مختلفة - إثارة التأمل
السلبية	قصص واقعية	من خلال السؤال والصمت
خطر المعاكسات	تجارب شخصية	- تحفيز الهمم وملازمة القيم
	نماذج ناجحة	وتحرك المشاعر والربط بالأهداف
	وأخرى فاشلة	الشخصية لهم - عرفهم بالحل ثم
	أقوال وأراء العلماء	حفرهم إليه ثم كلفهم به - وبسط
	أدلة الكتاب والسنة	العمل وضخم النتيجة - اعط
	عرض العوائد والعواقب	مساحة للاستشارة الشخصية - قدم
	وصف المشكلة وعرض	لهم طرق الاتصال بك.
	الأسباب والآثار	
	التركيز على الحلول	
	ترغيب وترهيب	

الهدف	الموضوع	المحتوى الداخلي	طريقة العرض
إخبار الجمهور	صفة الصلاة على النبي.	تعريفات	استخدام اسلوب المحاضرة
	كيف تختار تخصصك الجامعي.	شرح وتفصيل	الاستعانة بوسائل إيضاح
	كيف تدبر ميزانية أسرتك.	تقسيم الأفكار	كالجداول والصور والمجسمات
	الفرق بين الإدارة والقيادة.	تقديم الأسباب والآثار والحلول والبدائل	والعروض المرئية
	الزواجان حقوق وواجبات.	تقديم وتوضيح الخطوات العملية	تقديم خلاصة الموضوع
		توضيح الأخطاء الشائعة وتصحيحها	إعادة وتكرير الأفكار المهمة
		إبراز الفروقات	فتح المجال في الجزء الأخير من الوقت للنقاش والتعليقات.
		ذكر المراجع	

* وربما يكون هدفك خليطاً من هذه الأنواع وعند ذلك يكون موضوعك ومحتواه وطريقة عرضه تبعاً للهدف الأول والأهم مع مراعاة الأهداف الأخرى.

مزيداً من التحديد:

تحدثنا أن الهدف إما أن يكون للإمتاع أو الإقناع أو الإخبار أو لهم جميعاً ثم لاحظنا كيف تغير الموضوع والمحتوى الداخلي وطريقة العرض تبعاً للهدف من الحديث وإليك مزيداً من الأهداف والتي كلما حددتها بدقة كنت قادراً على الوصول إليها بسرعة بإذن الله وهي:

أن يكون الموضوع قديماً فتحدثه أو حديثاً فتأصله أو مختصراً فتشرحه أو مشروحاً فتختصره أو عميقاً فتبسّطه أو سطحيّاً فتعمقه أو منفرداً فتجمعه أو ناقصاً فتضيف إليه أو جديداً فتخبر عنه أو منشأها فتبرز فروقه أو مهما فتشير إليه أو مشوها فتجلي صوابه أو عائماً فتتّعدّله أو نظرياً فتقدم أساليب عملية فيه أو منسياً فتذكر به أو جيداً فتدعو إليه أو سيئاً فتحذر منه ... فماذا تريد بالضبط؟

قبل أن تبدأ..
اعرف سبب وقوفك وتحدثك.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متر الموضوع

الخاتم

الإغلاق

إضاءة

لا نعتذر في مقدمتك فعماك ٨٥
من الحاضرين لا يريدون معرفة
ما نعتذر منه و ١٥ من الدافين لا
يريدون أن يتأثروا بهذا السمت .
٥٥ . عند الرجس نوحيق ٥

إضاءة

هل برنل الإسناد أوبع صوته
عند الاستشهاد بآية ما؟
يقول الشيخ د. سعود الشريم إمام
وخطيب المسجد الحرام في كتابه
(ومبعض من الحرم) : " لا أعلم بعد
التمتع ما يدل على أنه ﷺ كان
برنل الآية الواحدة أو الأيتين
في استشهاده سواء في الخطبة
أو في أثناء حديثه للصحابه
رضي الله عنهم "

إضاءة

المتحدث البارح لا يفشي سره
في أول حديثه .

٥٥ . عند الوفاة الطبري ٥

وسائل (مقدمة ناجحة:



ابدأ
بقنبلة

١- استخدم استشهاداً:

(آية - حديث - شعر) ولا بد أن يكون مثيراً ومثيراً أوله علاقة بالموضوع ولا تكثر من الاستشهادات في المقدمة.

٢- ابدأ بتساؤل:

(أندرون من المفلس ؟) (ما أسرع طريقة لكسب قلب ابنك ؟).

٣- حقيقة أو بيان مذهل:

(نسبة الإبداع لدى الأطفال قبل المدرسة تصل إلى ٩٠٪ وبعد دخول المدرسة تصل إلى ١٠٪).
(ملبونا أنبوب في كلى الإنسان لو جمعت على طول واحد لبلغت ١٠ آلاف كيلو متر بمعنى أنها
تعادل ربع قطر الكرة الأرضية).

٤- إحصائيات مذهلة وتعطي معلومة:

نُصِرَ الدول العربية بجمعة قرابة مليار دولار سنوياً من أجل التعليم، وإسرائيل وحدها ترصد
٩ مليار دولار سنوياً للتعليم.

٥- خبر جديد يمر بالناس:

اقرأ الصحف واستمع للأخبار ثم انتق ما يناسب موضوعك.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

من الموضوع

الخاتمة

الإغلاق

إضاءة



طريقة (الوعد) من الطرق
الناجحة لشد انتباه
المتسمعين إليك، قل لهم
(كيف يمكنهم الحصول على ما
يريدون بفعل ما تقترح؟)
اعدكم لو استبعمت لـ عشر
دقائق بإعطائكم الطريقة
التي لتحقيق السعادة؟
اعدكم ان تخرجوا اليوم وفي
أذهانكم الكثير من الحلول لتربية
أبنائكم.



٦- تحدث عن تجربة شخصية حدثت لك:

(تخيلوا مشاعري عندما رأيته يسبح في دمانه) (لن أنسى ذلك الموقف عندما كنت...).

٧- معلومات تهمهم وتؤثر فيهم:

هل تعلمون كم غرام من الدهون نأكلون يوميا؟ كم من قريب لك مات بسبب حوادث المرور! هل تستطيعون إحصاء المنكرات التي تعصف بها بيوتنا، بل التي هي هنا في هذا المكان، بل التي الآن ربما في جييك؟

٩- الخروج عن المألوف:

وقف أحد الملقين وبعد الاستهلال أغلق إنارة المكان وبدأ يتحدث عن قصة ذلك الرجل الأعمى ومعاناته، وآخر مزق قطعة نقدية ورمى بها في سلة المهملات وقال هكذا تهدر أموالنا في... وبدأ بموضوعه، أحدهم وقف أمام الجمهور ثم صمت طويلاً ثم ابتسم وبدأ حديثه عن أهمية الصبر في التربية، وأحدهم مزق أوراقاً ورمها في الهواء ثم تكلم عن سلبات الغضب والانديفاع، وآخر أمسك بكرة هوائية وضغطها حتى انفجرت ثم تكلم عن ضغوط العمل، وغير ذلك من الطرق التي يمكن لأمثالك أن يبدعوا فيها.

١٠- ابدأ بقصة:

وهي من أقدم وأقوى وسائل شد الانتباه والتأثير؛ اجعلها قصيرة ومتعلقة بالموضوع.

في
الـ ٣ دقائق
الأولى

- ١- أنت مجهول بالنسبة لهم.
- ٢- التركيز فيها يكون غالباً.
- ٣- معظم الحضور ينظرون إليك بتفصيل.
- ٤- كل مستمع يبدأ بتقييمك في البداية.
- ٥- الانطباع الأول يصعب تغييره.

لذلك اهتم بهقدمتك فالناس تتذكر جيداً البداية والنهاية.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الخاتمة

الإغلاق

متن الموضوع

هو القلب النابض، وهو ما تريد قوله، وحولب الكلام، ومن أجله وقفت للحديث

قسم المتن من ٣-٥ نقاط رئيسة واجعل لكل نقطة رئيسة
من ٣-٥ نقاط فرعية وتشرع من النقاط الفرعية
أفكار الموضوع والتي تعتمد على نقاط الدعم.

مثال

- < الفكرة الرئيسية هي أضرار التدخين.
- < الفكرة الفرعية هي أضراره الاجتماعية.
- < وتذكر أضراره الاجتماعية وتذكر نفعها نقاط دعم الموضوع.

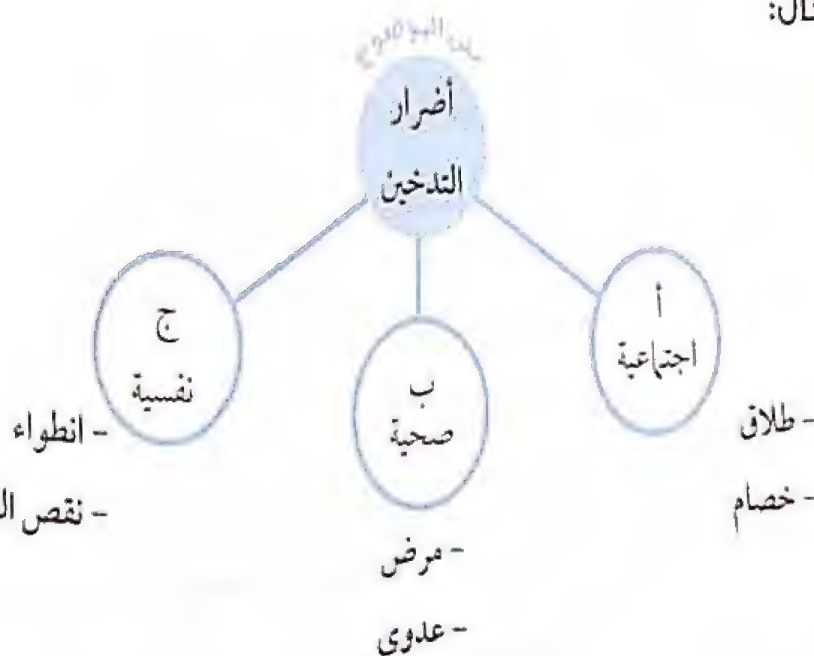
والمقصود بنقاط الدعم هو:

(آية - حديث - قصة - مقارنة وتشبيه - إحصاءات - أقوال - أمثال).

إضافة

المصحف المبهني من المراجع
الرائعة للمحدث حيث يحتوي
على تفسير للآيات وأسماء النزل
بالإضافة إلى تفسيره لموضوعات
القرآن بحيث يجد القاري،
والباحث والمحدث الآيات التي
تناهت الموضوع الذي يريد
التحدث عنه كالدين والخلق
والجهنم والسياسة والعلاقات
الإنسانية حيث يذكر الموضوع ثم
يورد أرقام الآيات الواردة فيها.

مثال:



عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

مثن الموضوع

الختم

الإغلاق

نقاط دعم الموضوع

إضاءة



موسوعة المكتبة الشاملة:
برنامج الكتروني يحوي الف
الكتب وبه مميزات تبس
للباحث جمع المعلومات مع ذكر
مرجعها وقائلها وهو متاح مجاناً
عبر موقع الموسوعة
www.islamport.com

إضاءة



المعلومات لها مدة صلاحية
فتأكد من عدم انتهائها.

إضاءة



إذا كانت الأفكار واضحة في
ذهنك فلا تفرض أن الجمهور
فهمها، لذا دعم حديثك
بأمثلة والتوضيحات.

النقاط	المميزات	للتبجئة أفضل
الآيات	تدعم موضوعك بقوة. تزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	احفظها جيداً - اقرأها بحودة - اقرأها قراءة صحيحة - فسر بعض معانيها - ركز على موضع الشاهد فيها.
الحديث	يدعم موضوعك بقوة. يزيد من قوة قناعة الجمهور بفكرتك.	تأكد من صحة الحديث - احفظ المثل وانقله بدقة فسر بعض الكلمات - حدد موضع الشاهد.
القصة	تشد الانتباه - تقرب المعنى إلى الذهن. تزيد من تفاعل الحضور.	جديدة ومثيرة - أذكر زمانها ومكانها - واقعية شخصية - لا تقلها بسرعة - اجعلها بسيطة ومباشرة - اترك تفاصيلها.
المقارنة والتشبيه	تقرب الصورة إلى الذهن. تبسط المعلومة.	قارن الغريب بالمألوف - قارن المجهول بالمعروف قارن المعنوي بشيء حسي.
الإحصاءات	تقوي فكرتك وتدعمها.	لا تكثر منها - اجعلها سهلة - اطرحها ببطء اطرح الجديد - قارنها بشيء يعرفه الناس.
الأمثال	تساعد في كسر القناعات - تقرب الفكرة تدعم الحديث - توصل الفكرة.	أذكرها كما قيلت - تجنب الغريب منها أشرحها - أذكر قصتها ولو باختصار.
الأقوال	تعتبر عامل تأكيد ودعم قوي للأفكار.	انقل الكلام بدقة - تأكد من القائل وأذكره. أذكر المصدر - تجنب الغريب منها - استعن بأقوال الصحابية والأئمة والمفكرين المعروفين تناول الجديد منها أو غير المشهور.



كيف تعرض الأرقام باحتراف؟

عند إيرادك لأرقام معينة حاول أن تجعلها أكثر تشويقاً وتأثيراً وذلك بمقارنتها بشيء محسوس أو مألوف، فبدلاً من أن تقول: سقط من ارتفاع ٩ أمتار، قل: سقط من ارتفاع منارة مسجد، وبدلاً من أن تقول: ١٢٠ حالة طلاق سنوياً، اقسم ١٢٠ على عدد أشهر السنة لتصبح النتيجة ١٠ حالات من أن تقول: ١٢٠ حالة طلاق سنوياً، اقسم ١٠ على عدد أيام الشهر لتصبح النتيجة كالتالي: طلاق كل شهر؛ ثم لتجعلها أكثر تأثيراً اقسم ١٠ على عدد أيام الشهر لتصبح النتيجة كالتالي: طلاق كل ثلاثة أيام تحدث حالة طلاق؛ وقارنها بقولك ١٢٠ حالة طلاق في السنة، لا شك أن النتيجة واحدة ولكن طريقة عرضها جعلتها أكثر تشويقاً وتأثيراً.

مثال (١) ٣٠ مليون عرض يلتقي يومياً في العالم..

الاحتراف في ذكرها (اضرب كفاً بكف، وقل: الآن عُرض ٣٤٧ عرضاً في العالم....)

وذلك بقسمة ٣٠ مليون على عدد الثواني في اليوم ليصبح الناتج ٣٤٧.

مثال (٢) في كل دقيقة يموت إنسان بسبب الحوادث المرورية..

عبر عنها باحتراف: (أشعل عود ثقاب وانتظر حتى ينتهي وقل بعد أن ملأت الدهشة

الجمهور: الآن بانتهاء نار هذا العود مات رجل أو امرأة بسبب حوادث السير.

(٣) ٤٠٪ من طلاب الجامعة يغيرون تخصصاتهم في السنة الأولى من دراستهم..

قل: اثنان من بين خمسة طلاب يغيرون تخصصاتهم كل سنة.



للعدد

مفعول السحر في نفوس المستمعين وله خصوصية في الكثير من الثقافات وكذلك

في شريعتنا السمحاء، وفي الحديث: «ثلاث جدهن جد...»، «ثلاث من كن فيه...»،

«ثلاثة لا يكلمهم الله»، «ثلاث حق على كل مسلم...».

والأمثلة أكثر من أن تحصر، فاستخدم هذا العدد في تقسيماتك وتصنيفاتك ونقاطك.

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

مثنى الموضوع

الخاتمة

الإغلاق

إضاءة



اجعل الأرقام تنبض بالحياة.
«ماتولوف»

إضاءة



فن ذكر الإحصاءات
هل تلمع بالفرق الكبير بين
البيوت والبلبوت ؟
دعني أشرحك بذلك :
إن أحد عشر يوماً ونصف يوم
تعاادل مليون ثانية،
في حين أن ٣٢ سنة تعادل
مليون ثانية .
لأن الأرقام مجردة وعند
تشبيهها بشيء حسي يسهل
على العقل إدراكها وتصور
أبعادها .

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

من الموضوع

الخاتمة

الإغلاق



إذا كان الإقلاع أخطر شيء، في الطيران فإن ١٦: من حوادث الطائرات تقع في آخر ١٠ دقائق. لذا اهتم بنهاية حديثك وختام كلمتك.



الخاتمة

للخاتمة عدة طرق منها:

< لخص ما ذكرت في عدة نقاط.

< الطلب أو التوصيات: ماذا تريد منهم؟

بعد معرفتكم لأهمية التخطيط في حياتنا ومدى تأثيره على نجاحنا لعلكم تتساءلون متى وأين وكيف نبدأ؟ فإليك الطريقة.

< كرر النقاط المهمة مع إضافة العاطفة والحماس لتحصل على خاتمة رائعة.

< السؤال التوبيخي أو التشجيعي (بعد معرفتكم بفوائد مركز الإرشاد الأسري وأهدافه

النييلة لعلكم تسألون: كيف ندعم هذا المشروع الرائع؟).

وبعد ذلك كله إلى متى هذا الإسراف في العنف على أبنائنا؟! توبيخ.

< اختتم بقصة (مثيرة - قصيرة - ذات صلة بالموضوع).

< المقارنة بين ما ذكرت وضده؛ كالانتقال من الفشل إلى النجاح، من القلة إلى الكثرة، من حالة إلى

حالة أفضل (في عصور الإسلام الأولى اهتمك الغرب في تقليد عظماء وعلماء المسلمين، أعجبوا بهم؛ فصاح علماءهم ومفكروهم بالناس خشية أن يتأثروا بالإسلام والآن انقلبت الآية فأصبح شبابنا يقلد سفلة الغرب).

< استشهاد: بأقوال وأشعار تخدم الموضوع أو تجارب ناجحة أو آيات وأحاديث.

< تكرار الكلمات: مثل: ألا هل بلغت اللهم فاشهد - احذر ثم احذر ثم احذر من الوقوع في

شراك الرذيلة !!

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

متن الموضوع

الختام

الإغلاق

وصايا



- كن عنزاً لهم في ختام حديثك، أخبرهم بأنهم مؤثرون وأنهم قادرون.
- كن نشيطاً في ختامك وحاول ألا يظهر عليك التعب أو الإرهاق.
- أنقذ الخاتمة فبهي ما سيقى في الأذهان.
- كن بارعاً في صياغة الخاتمة وازرع في عقول الناس ما شئت فإنك ستجد تربة خصبة بدأت في تخصيبها منذ المقدمة مروراً بمتن الموضوع ثم الختام.
- اجعل حديثك يُشعر بالانتهاء والختام.
- ليس المهم أن تقول كل ما لديك فإذا اضطررك الوقت إلى التوقف فلا تختصر اختصاراً مغللاً، أو تسرع في الحديث، وإنما توقف عن الكلام بعد نقطة معينة ثم أغلق الحديث.

إضاءة



قل لهم ماذا ستقول لهم .
ثم قل لهم ماذا تريد أن نقوله لهم .
ثم قل لهم ما قلته لهم .
دوني والتر

• القصة الطويلة.

• النكتة الباردة.

• لا تقل هذا كل ما لدى .

- لا تعتذر كثيراً عن الإطالة أو التعب أو الملل الذي سببته .
- لا تذكر موضوعاً ثم تتوقف عنه معتذراً بضيق الوقت .
- لا تشبط الناس ولا تقلل من قدراتهم ولا تفقد هم الأمل .
- لا تقل ختاماً، أو وفي الختام، أو وأخيراً ثم لا تنتهي .
- لا تهزأ ببلد أو قبيلة أو دين أو نادٍ أو منظمة .



إضاءة



ليس المهم أن تقول كل ما لديك ولكن المهم أن يكون لديك ما بههم .

عناصر الكلمة

استهلال

مقدمة

مثنى الموضوع

الختم

الإغلاق

إضاءة



أحدهم قام بالتجول في
مدينة الرياض كلها في ربح
ساعة ثم توقف وسأل الركاب
ما رأيكم في مدينة الرياض فلم
يستطع أحد أن يجيبه ..
فليس الغاية أن تقول كل ما
لديك على حساب الفهم ولكن
الغاية أن تقول أهم ما لديك
في الوقت المخصص لك .

وصية



أحرص أن يكون الاستهلال
جيداً حتى تعطي انطباعاً
إيجابياً عنك .
واختم حديثك بطريقة
جيدة فالناس تذكر البداية
والنهاية .



الإغلاق

- احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها .
- ليكن مختصراً .
- انتق النفاظاً بلاغية .
- جدد أسلوب الإغلاق .
- لا بد أن يكون له علاقة بالموضوع .
- يشتمل على دعاء أو شكر للحضور على استماعهم ومشاعرك تجاههم .

مثال (١)

أسأل الله القادر بأن يعيد للأمة هيتها ومكانتها وأن يجعلها تقود الناس من الظلمات إلى النور، وأن يعيننا على أنفسنا فنصلحها وبذلك نصلح العالم بأسره .

مثال (٢)

ختاماً لا يسعني إلا أن أشكركم على حسن ذواتكم وحضوركم وتفاعلكم وإني لأرجو الله وكي أمل بأن تكونوا أئمة للإصلاح ودعاة للهدى تحملون راية الدين لتكون كلمة الله هي العليا .

مثال (٣)

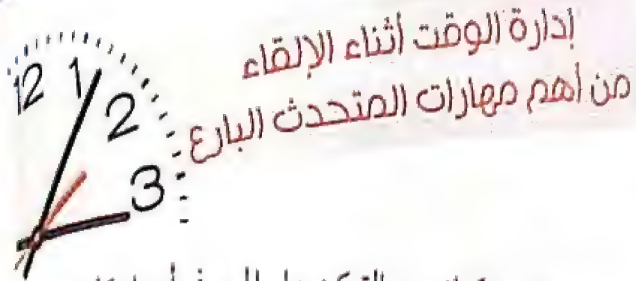
وأخيراً سعدت بتواجدكم وتشرفت بالوقوف أمامكم فأثاب الله الحاضر والمحاضر .

مثال (٤)

شكراً لكم ، شكراً لحضوركم ، شكراً لاستماعكم ، شكراً لثقتكم ، شكراً لتفاعلكم
شكراً لمداخلاتكم شكراً لآرائكم .

الكلمات الأخيرة:

كلمات تستقر في القلوب وتلخص المطلوب



إدارة الوقت

إدارة الوقت تجعلك أكثر وعياً بفقرات حديثك وتمكنك من التركيز على المهم في أجزاء كلمتك وتجعلك قادراً على إعداد وتقديم عرضك بناءً على الوقت المتاح لك، فلا شيء أكثر إزعاجاً للمستمعين من تجاوز الوقت المحدد أو الإطالة في جزئيات معينة على حساب محاور رئيسة أو أن تقفز بعض الفقرات متجاوزاً بضع الوقت أو أن تمنع المداخلات تعويضاً للوقت المهدر.

ولعلي أترح عليك بعض النصائح التي تمكنك من بناء كلمتك وفقاً للوقت المخصص لك:

- < تعامل مع عرضك بلغة الأرقام
- < الاستهلال ٥٪ من الوقت
- < المقدمة ١٠٪ من الوقت
- < صلب الموضوع ٧٠٪ من الوقت
- < الختام ١٠٪ من الوقت
- < الإغلاق ٥٪ من الوقت
- < ١٪ من الوقت عادة لا يمكن السيطرة عليه كمسائل التقنية أو التنظيم وغيرها.

فلو طلب منك أن تقدم عرضاً مدته ١٠ دقائق فلا تفترض - كما يفعل الكثيرون - أنك ستكلم ١٠ دقائق عن صلب الموضوع لأنك ستستغرق قرابة نصف دقيقة للوقوف أمامهم والسلام والرحب، ثم تستهلك بناءً على النسب السابقة دقيقة واحدة لمقدمة حديثك ثم ستختم وتغلق الموضوع في قرابة دقيقة ونصف وبالتالي لن يبق لي صلب الموضوع سوى سبع دقائق فقط وحتى هذه السبع دقائق قد تضطر بها إلى شرح نقطة ما أو إعادتها أو استبدال أسئلة عنها ليكون الوقت الفعلي لمحاور الموضوع خمس دقائق فقط، وعندما فإنك ستضطر إلى إعادة النظر في محاورك ولنفترض أنك ستستخدم ثلاث قصص وتعلق عليها وتذكر الفوائد منها وأن كل قصة تستهلك عند إلقائها قرابة دقيقة ونصف فإن الوقت المخصص لك لا يتبقي تقريباً دون التعليق عليها واستخراج فوائدها.

ولمعالجة الأمر من الجيد أن نلخص كلمتك وتركز حديثك وتقلص محاورك بما يناسب وقتك فبدلاً من سبع ثلاث قصص يجب الاكتفاء بواحدة وبدلاً من ذكر تفاصيلها اذكر أهم ما ورد فيها.

فإدارة وقت كلمتك لا يعني تغيير الكلمة وإنما إعادة بنائها بتقليل مستوى التفاصيل فيها والتركيز فيها على الأهم فالهم لذا كان التحضير للكلمات القصيرة يستهلك وقتاً أطول وجهداً أكبر في انتقاء الكلمات واختزال المعاني وتجاوز التفاصيل دون الإخلال بالمضمون.

ولنكون متحدثاً بارعاً في التعامل مع الوقت ينبغي عليك أن تسجل كلمتك عند إلقائها ثم تستمع لها ونحس الوقت الذي استغرقته ثم نحاول أن نركز الحديث أكثر فأكثر وتقلص التفاصيل وتقلل من الاستهلال لا لتجعل وقتك يستوعب حديثك بل لتجعل حديثك متكاملًا في حدود الوقت المخصص لك.

إضاءة

قد يخصص لك ٦٠ دقيقة للحديث ولكن سوء التنظيم أو تعطل الأجهزة أو تأخر المتحدث الذي قبلك يقلص من وقتك المتاح إلى ٣٠ دقيقة فقط لذا كن مستعداً لإعادة بناء كلمتك وفقاً للوقت المتاح لك.

إضاءة

حتى ولو كانوا سعداء بوجودك فموقفك في الوقت المخصص لك

إضاءة

أنت كلمتك وإفراها لتعرف مدى الوقت الذي تستهلكه.

ملخص الفصل

١ جمهورك والوقت المحدد لك وطبيعة المكان والهدف من حديثك
عناصر ضعتها في اعتبارك عند اختيار الموضوع.

٢ عناصر الكلمة:

استهلال: (احفظه جيداً حتى تعطي انطباعاً إيجابياً عنك وحتى تزداد ثقتك
بنفسك وتسيطر على توترك).

المقدمة: (ابدأ بقبلة لتشد انتباههم).

المش: (هو ما تود قوله وإيصاله للمستمعين).

الخاتمة: (أعد عليهم أهم ما قلته لهم واطلب ما تشاء منهم).

الإغلاق: (احفظه جيداً فالأعمال بخواتيمها- انتق أفضل العبارات وأجبر
المستمعين على التصنيف لك).

٣ نقاط الدعم:

(آية- حديث- قصة- إحصاءات وأرقام- أمثلة وحكم- تجارب شخصية-
أقوال- دراسات).



كيف تكتب الموضوع و تجمع المعلومات؟



إضاءة

يتعامل المهني في إعداد
كلمته مع تربة غنية بالبعاد
ولكن المحترف فقط من
يستخرج منها شذرات الذهب
المخلص.

إضاءة

اقبب في الاستعداد لتسريح
في الإفرا.

إضاءة

بقول الحسن البصري:
(إن أقواماً قالوا: نحسن الظن
بالله، كذبوا... لو أحسنوا الظن
لأحسنوا العمل) لذا عليك
بالاستعداد الجيد.

طريقة الورق:

حدد عناصر أساسية لكتابة موضوعك الذي ستلقيه، ثم اجعل كل عنصر على ورقة خاصة به.

مثال



ثم بعد ذلك تجمع الكتب التي تخدمك في هذا الموضوع وتبدأ في تصفحها وكل معلومة تقرأها
ضعها في العنصر المناسب لها، فإذا وجدت قصة ضعها في ورقة القصص، وإذا وجدت معلومة
عن الفوائد الصحية للصلاة فضعها في ورقة الفوائد.

وبعد ذلك اقرأ كل عنصر وما كتبت تحته وانتقِ الأفضل واحذف المكرر وادمج المتشابه.

التمرين الثاني: طريقة الشمس المشرقة:

بهذه الطريقة تستطيع أن ترى جميع العناصر أمامك وبالتالي تستطيع أن تختار منها ما يناسب هدفك وجمهورك ووقتك، فإذا كان جمهوري من الشباب فإني سأحذف تاريخ التدخين وأضراره الاقتصادية والاجتماعية وركز مثلاً على القصص والحكم والأضرار الصحية والعلاج.



بعض المتحدثين يقود نفسه للفشل من خلال تأجيله للتخضير وعدم استعداده المسبق وعدم بذل الجهد في الإعداد حتى يحين موعد الإلقاء وهو لم يستعد، مما يجعل الإلقاء بالنسبة له عقبة كؤود أو وحشاً كاسراً، لذا حضر تخضيراً جيداً فذلك كفيل بهنحك الثقة للوقوف أمام الآخرين وأفضل وقت للبدء في التخضير والإعداد هي لحظة ما يطلب منك ولو كان البوعد بعد شهر.. فابدأ الآن.



الخرطة الذهنية من الطرق الرائعة لكتابة عناصر الكلمة فهي تساعدك على تدفق الأفكار وعرضها وتفريعها وترابطها.
(راجع الخرائط الذهنية لتوني بوزات وغيره)

التمرين الثالث: طريقة العصف الذهني:

استعن بمجموعة من الأشخاص واطرح عليهم موضوعك وقم بتسجيل كل الآراء والأفكار بدون نقد للفكرة وبعد جمع الأفكار رتبها ونسقها بما يناسب كلمتك، «تستطيع عمل التمرين بمفردك» ■



نصائح عند الكتابة والتحضير:

ركز على موضوع واحد ولا تخرج عنه.

الناس تتذكر من ٣-٧ نقاط فقط.

اجمع النقاط المشابهة واجعلها في نقطة واحدة.

لا تذكر كل شيء، فكثير الكلام ينسى بعضه

بعضاً، ولكن اكتب الأهم فالمهم.

حضر أكثر مما تحتاج فقد تُسأل وتحتاج إلى إجابة؛ فكن مستعداً.

احترم جمهورك وابذل جهداً كبيراً في التحضير والاستعداد.

استشر واكتب أي فكرة تطرأ عليك.

استخدم العصف الذهني للخروج بأفكار مناسبة.


إضاءة

احترم مستمعك وأرفع من شأن قولك ومنقولك فإن كانت نصف العلم (لا أدري) فنصف الجهل (يُقال وأظن).

إضاءة

انني مصطلحاتك جيداً.. فكلية عجيل في التجارة لها قدر، وفي السياسة لها قدر.

إضاءة

يقول : «ما أنت بهدنة قوماً حديثاً لا تبلغه عقولهم، إلا أن لبعضهم فتنة».

رواه مسلم

فكر

حدد موضوعك مبكراً وفكر فيه (وأنت بذلك تجعل لعقلك مساحة واسعة للتفكير والبحث) والعجيب في الأمر أنك ستري أفكاراً تخدم موضوعك في كل مكان؛ ستجدها وأنت تأكل وأنت تشاهد التلفاز، كذلك وأنت تقود سيارتك أو تطالع الصحف لأن عقلك اللاواعي لا يكل من البحث عما يريد حتى رغم انشغالك عن التفكير فيه.

كيف تنظم وترتب الأفكار داخل الكلمة؟

الترتيب الزمني:

اطرح الموضوع حسب تسلسله التاريخي من الأقدم إلى الأحدث أو العكس من الأحدث إلى الأقدم؛
أو الحديث عن الماضي والحاضر والمستقبل.
ثم علق بعد كل حدث أو اترك التعليق والاستنتاج في نهاية الحديث، وهو أسلوب ممتع ومؤثر ويسهل على الجمهور متابعتك.
مثال: (التطور الصناعي لدولة ماليزيا).
(مرض الإيدز بين التفاوض والتشاؤم).



الترتيب المكاني:

يستخدم في الحديث عن الانطلاق من نقطة معينة إلى أخرى عبر تسلسل مكاني

(فوق - غرب - تحت - يمين).

مثال: كيف حج النبي ﷺ؟

مثال: كيف تعمل عقولنا؟



الترتيب الموضوعي:

لكل موضوع تقسيمه الطبيعي وفي العادة يكون تقسيماً منطقياً واضحاً.

مثال: أهمية الموضوع - أنواع أو أسباب أو وظائف - النقاط المهمة - الحلول - العلاج

التوصيات المقترحة.

مثال: لمحة عن التدريب في المملكة:

• تاريخه. • نشأته.

• تطوره. • رواده.

• مستقبله.

إضاءة



قسم حديثك بناءً على هدفك

ونوعية جمهورك ووفدك إلى:

- معلومات يجب عرضها.
- معلومات يستحسن عرضها.
- معلومات لا بأس في عرضها.
- حتى تستطيع أن تتحكم في طرح أهم مخاوفك في الوقت المخصص لك.

الترتيب السببي:

وهو قائم على السبب والنتيجة فيذكر الملقى السبب ثم يذكر النتائج .
ضعف الوعي الأسري نتج عنه ازدياد معدلات الطلاق في المملكة .

الترتيب العلاجي أو الترتيب بحل المشكلة:

وهو أن تذكر مشكلة ما ثم تشرع في وضع حلول لها وآلية لتنفيذ هذه الحلول .
ظاهرة (التفحيط) يذكر الملقى بعض الحقائق والدراسات، ثم يبين أضرار تلك الظاهرة ومدى خطورتها، ثم يشرع في وضع حلول لها مثل: وضع أنظمة صارمة بحق المنحطين وغرامات مالية - عقوبات للمتفرجين - التوعية ونشر الثقافة .

الترتيب حسب الأهمية:

فنتطرح النقاط حسب أهميتها لدى الجمهور
مثل كيف تجعل ابنك باراً بك ؟
كيف نجعله صالحاً في مجتمعه ؟
ما الرسائل والبدائل المفيدة للشباب ؟
نقاط يجب وأخرى يستحسن وأخرى لا بأس في
طرحها

أسلوب المقارنات:

وهو ذكر أوجه الاتفاق والاختلاف بين أمرين
أحدهما معروف لدى الجمهور .
مثال: مقارنة التعليم في اليابان بالتعليم في
دول الخليج .

إضاءة

المتحدث البارح هو من يختار
الترتيب المناسب لموضوعه
ولا حرج أن يختار أكثر من
ترتيب في موضوع واحد مثل:
(الفضائيات) فيختار

الترتيب الزمني

ثم السببي

ثم العلاجي .



أسلوب الكتابة



واليك خطوات الكتابة:

حدد	حدد الموضوع بناءً على (الجمهور - الهدف - المكان - الوقت).
اجمع	من الإصدارات المسموعة والمرئية - عن طريق البحوث - الكتب المطويات الإنترنت - خبراء ومختصين .
اختر المعلومات	احذف المتكرر - ادمج المتشابهة - انتق الأهم - اختر المناسب لجمهورك ووقتك وهدفك.
اكتب	اكتب الموضوع كتابة أولية ولا تنس ترقيم الصفحات.
قيّم	قيّم وعدّل ما كتبت وتأكد من مناسبه للشرع والعرف.
تدرب	ألقه على مجموعة من الأقارب والأصدقاء الإيجابيين واستند من توجيهاتهم.
طوّر	قم بتعديل الكلمة وفقاً لرؤيتك ورؤية من استمعوا لها أو اطلعوا عليها وتأكد من مناسبتها للوقت المتاح .
دقّق	تأكد من اللغة وصحح الأخطاء وتأكد من نطق الآيات والأحاديث والأشعار والأسماء بشكل صحيح.
اطمئن	راجعها وألق نظرة أخيرة عليها وتأكد من كل شيء.

احتفظ بنسخة إضافية منها

اكتب بعد ذلك المقدمة والختام واجعل بينهما ارتباط

إضاءة



اجمع ١٠٠ فكرة وتخلص من ٩٠.
«دبل كارنجي»

إضاءة



تذكرات كل صفحة مكتوبة
تحتاج ٤ دقائق لقراءتها .

إضاءة



يقول تعالى: (وما أرسلنا من
رسول إلا بلسان قومه ليبين
لهم ...) . «إبراهيم - ٤٠»

س) أيها أفضل: الحديث
بالفصحى أم بالعامية؟
ج) الأمر يعود إليك وإليهم.
فترعية الجمهور تحتم
عليك اختيار اللغة المناسبة
للتواصل معهم.
وبالنسبة لك فإذا كنت تجيد
الحديث بالفصحى فذلك
رائع، وإن كنت لا تجيدها
فتحدث بما يتناسب مع
مستوى لغتك ولا تتكلف.

وسائل الانتقال من نقطة إلى أخرى

ينتقل المتحدث البارح بسلاسة من مقطع إلى آخر وبشكل لا يضايق الجمهور أو يصرف أذهانهم أو يشتت انتباههم، بل يجب على الملقى أن يشير إلى الانتقال من فكرة إلى أخرى أو من موقف إلى آخر.

واليك بعض وسائل الانتقال:

الانتقال	الكلمات والجمل المناسبة
المكان	قريب من ذلك - إلى جانب ذلك - هنا ومن هذا المكان - الاتجاهات الأربعة.
الزمن	ثم - بعد - حين - من فوره - لاحقاً - مباشرة - في النهاية - حالياً - مؤخراً - أولاً وثانياً الخ.. في المستقبل.
النتيجة	لذلك - بناءً على ما سبق - وهكذا - ولهذا - وسبب ذلك - نتاج هذا وبالتالي - بإيجاز - ببساطة.
المقارنة	في المقابل - ولكن - وبشكل آخر - ومع ذلك - بالمقارنة - على النقيض - على عكس ذلك - وضد هذا - ومرادف ذلك - بالطريقة نفسها - على غرار ذلك.
التشيل	على سبيل المثال - بالتحديد - مثلاً - للإيضاح - يشبه - محاكاة.
الإضافة	وأيضاً - وكذلك - أكثر من ذلك - فوق هذا - ومع هذا كله - وبالتالي - وأخيراً إضافة إلى - زيادة على - استكمالاً للموضوع - من نافلة القول.
الترقيم	أولاً - ثانياً.
التصريح	النقطة الأولى - النقطة الثانية.

إضاءة



أشعر الجمهور بالانتقال من نقطة إلى أخرى إما بكلمة أو بحركة، ولا نفترض أن الجمهور سيتعرف على التسلسل المنطقي للموضوع.

إضاءة



انقل المستمعين من السهل إلى الصعب، ومن المعروف إلى المجهول، ومن البسيط إلى المعقد، ومن الحديث النظري إلى التطبيق العملي، ومن الوقت الآتي إلى المستقبل الآتي.

حتى نفسهم نفاعهم معك واستيعابهم لحديثك.

وإن كانت الوسيلتان الأخيرتان تجعلان الكلام رتيباً غير مشوق.

نموذج كلمة

استهلال:

والصلاة والسلام على خير خلق الله محمد بن عبد الله، صلى عليه الله جل جلاله، ما لاح نور في البروق اللمع.

استمالة:

(أحبتني في الله).

لفت (انتباه):

(حديثي اليوم عن ذنب لا طعم له) ..

(حديثي اليوم عن نصف ستيتمر يبعدنا عن النار أميال) ..

أخي الفاضل: (من منا لا يذنب؟! من منا لا يخطئ؟! من منا كمل ولم ينقص؟! إنها سنة الله في خلقه) ..

مقدمة ممهدة للموضوع:

إبليس والدنيا ونفسي والهوى أين المفر وكلهم أعدائي

ما من ذنب إلا وله متعة، وما من معصية إلا وخلفها شهوة، وما من مخالفة إلا وتدفعها مصلحة؛ فهذا ما يدفع الناس لفعل الذنوب. ولا عجب، فإبليس تعهد بالأغواء. ولا عجب، والنفس أماراة بالسوء ولا عجب، والهوى يقود جُلَّ الناس. وقد لا نعجب ممن يزني فقيه متعة، وقد لا نعجب ممن يراي فقيه المنفعة، وقد لا نعجب ممن يسمع الغناء فقيه الإمتاع.

متن الموضوع وفيه حديث كنقطة دعم:

(ولكن العجب كل العجب ممن يسبل ثوبه ناسياً أو متناسياً عظم الذنب وعظمة الرب ..

أخي الحبيب: الإسبال ذنب لا طعم له، ولا فائدة منه سوى كنس المرات والنقاط الفاذورات ومساح

النجاسات .. أخي الحبيب: قال الحبيب (ﷺ): (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار).

إضاءة:

إن مدة تركيز العقل على فكرة ما لفترة متواصلة دون توقف أو حوار أو وسيلة إيضاح لن تزيد عن عشرين دقيقة لمن هم فوق سن السابعة عشر أما من هم دون ذلك فالقاعدة هي:

تركيز العقل = عمر الإنسان ÷ 3 +

فلو كانت متوسط أعمار الجهور

هو ١٥ مثلاً فإن مدة التركيز

تعني ١٥ ÷ 3 + = ١٨ دقيقة،

لذا عليك إعداد كلبتك

وفقراتك بها يتناسب مع أعمار جمهورك.

أخي الحبيب تأمل العقوبة! واتق الله؛ أنا لا أطلب منك أن ترفعه إلى نصف الساق لا وربي (وإن فعلت فطوبى لك).
ولكن أقول بكفي من القلادة ما أحاط بالعنق، ارفع ثوبك نصف سنتيمتر فقط اجعله على الكعب لا أسفله).

متن الموضوع وفيه موقف عمر بن الخطاب كنقطة دعم:

(فقط سنتيمتر يبعدك عن النار أميلاً؛ أبعدنا الله وإياك عنها..
أخي الحبيب.. الذين ليس حصراً على أحد، وليس صفة مقصورة على فئة، ورفع الثوب لا يصنّفك إلى جماعة أو طائفة، رفع الثوب يقيك النار ويُرضي عنك الجبار.
دخل ذلك الغلام على عمر بن الخطاب رضي الله عنه في مرض موته فسلم الغلام على عمر ودعاه ثم انصرف؛ فرأى عمر إزاره فقال له: «يا غلام، ارفع ثوبك، فإنه أتقى لربك وأتقى لثوبك»، رحم الله عمر يأمر بالمعروف وينهى عن المنكر وهو يصارع الموت، لم يترك الغلام لعلمه بعظم المعصية.

ختام وفيه وصية وسؤال تشجيعي وعرض لحل المشكلة:

أخي الحبيب: لا تنظر إلى صغر ما فعلت، ولكن إلى عظم من عصيت جل في سماء.
أخي في الله:

إذا لم يكن أنت فمن؟! إذا لم يكن الآن فمتى؟!
ابدأ اليوم وأعلن توبتك من الإساءة (فما تدري فلربما قبضت وأنت تائب، وما أجملها من خاتمة).
أخي الحبيب: ما أجمل أن تبادر إلى أقرب خياط لترفع ثوبك سنتيمتراً واحداً فقط تدنوبه من الجنة آلاف الأميال بإذن الله، أخي الحبيب.

إغلاق:

شكراً لاستماعك وشكراً لتفاعلك وشكراً لمبادرتك إلى الخير، وأسأل الله أن تزاحم الآخرين عند الخطأين؛ وتذكر! لا تزد عن سنتيمتر واحد، شكراً لك، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

إضاءة

استشهادك بأقوال الثقة
والاهل الاختصاص يزيد من
قبول المستمعين لفكرتك.

إضاءة

حاول أن تجمع المعلومات
وتصنفها إلى ملفات محددة
كملف القصص وملف الاشعار
وملف التربية وملف الهفومات
والاستعلام وملف الاحصاءات
والأرقام حتى يسهل عليك
الرجوع إليها متى شئت.

شرح الكلمة

< تكرر (أحبي في الله - أخي الحبيب) فيه استمالة للأذان واستعطاف للقلوب (وهذا أسلوب رائع في التأثير؛ كما فعل إبراهيم مع والده عندما دعاه حيث كرر (يا أبتى)).

< (من منا لا يذنب من منا لا...) (فقد لا تعجب)... فيها إشعار من الملقى أنه جزء من كل وأنه يشاركهم المشكلة، فلا ينبغي له أن يقول: أنتم ولأنكم، ففيها علو من جانب الملقى وفيها توجيه صريح لا تقبله القلوب؛ والملقى بأسلوبه هذا يخرج نفسه ويلقي اللوم على الآخرين وكأنه أعلى شأنًا منهم.

< (أخي الحبيب شكرًا لا مستمعك وشكرًا لمبادرتك إلى الخير) فيها رسالة إيجابية وإحياء بالقبول.

< (أسأل الله أن يرحم الآخرين) فيها افتراض إيجابي لاستجابة الآخرين والملقى بذلك يخفف المستمع أن يكون من بينهم.

< (تذكروا لا تروا عن مستبصر واحد) فيها زيادة حماس وإشارة أخيرة سريعة إلى متن الموضوع وتبسيط للحل، وإغلاق خدم الموضوع.

هذه الكلمة جمعت بين العاطفة والمنطق..

العاطفة: في كون الذنب عظيم وعقوبته عظيمة.

المنطق: في كون الذنب لا طعم له ولا فائدة منه سوى كنس الممرات.

وكذلك الحل اشتمل على عاطفة ومنطق.. العاطفة في قوله: (أعلن توبتك من الإساءة فلربما قبضت وأنت تائب) وقوله: (تدنبو به من الجنة آلاف الأميال).

المنطق: أن الحل بسيط لا يكلف المرء سوى نصف مستبصر فقط.

< الكلمة خاطبت الناس بواقعهم في قوله: (الدين ليس حصراً على أحد - ورفع التوب لا يصنّفك إلى جماعة أو طائفة) ■

إضاءة

من أسرار التأثير:

- بسط العمل.
- ضخمة النتيجة.
- وضوح الطريقة.

ليحدث الأثر بإذن الله

تعرف على نموذج كولب الرباعي

وهذا النموذج يقسم المستمعين إلى ٤ أصناف..
بما لا يخفى عليك أن الناس يتعلمون بشكل مختلف، وحتى نساعدهم على التعلم لا بد أن نكيف أفكارنا وطريقة عرضنا لتناسب مع نمط تعلمهم.

الصنف الأول:

هم أولئك الذين يسألون "ماذا؟" فهم يحبون أن يعرفوا سبب طرح الموضوع، فهم يريدون التحفيز ويرغبون في معرفة الفائدة من الموضوع؛ فقدم لهم القصص والتجارب وحفزهم بإيجابيات الموضوع، وهذه الفئة تمثل ٣٥٪ من المستمعين (حضرهم وخاطبهم عن أطلهم).

الصنف الثاني:

هم أولئك الذين يسألون "لماذا؟" فهم يريدون المعلومات والمفاهيم ويحبون التوضيح والاستدلالات والعناصر والتعريفات، وهذا الصنف يمثل ٢٢٪ من المستمعين. (الشرح لهم وخاطبهم عن أطلهم).

الصنف الثالث:

هم الذين يسألون "كيف؟" فهم يريدون معرفة كيفية العمل وطرق الوصول للحل ويرغبون في معرفة الإجراءات وسبل التنفيذ ويمثلون ١٨٪ من المستمعين (الشرح لهم وخاطبهم عن أطلهم).

الصنف الرابع:

مجموعة "ماذا لو؟" فهم دائمًا يتساءلون ماذا لو استخدمنا هذه المعلومات وماذا لو لم نستخدمها؟ يريدون معرفة أين ومتى يمكن استخدامها، وأين ومتى يتعذر استخدامها، وهذا الصنف يمثل ٢٥٪ من المستمعين (اعلمهم ووجههم لهم).

وبناءً على هذا النموذج ينبغي مراعاة هذه التقسيمات

وإعطاء كل حقه في حديثك، مثال: الموضوع هو الحوار..

ماذا لو؟

فصة أو تجربة شخصية - الحديث عن العواقب والآثار.
متى أستخدم الحوار؟ - متى أمتنع عن الحوار؟ - هل أطبق الحوار مع كل شخص؟

كيف؟

تعريف الحوار - شرح عملية الاتصال - أرقام وإحصاءات.
طرق الحوار الناجح. ٣ طرق، لمجاهة، أناثا.

إضاءة



بشكل تفصيلي..

الصنف الأول (لماذا):

٢٥٪ من النساء

٢٠٪ من الرجال

الصنف الثاني (ماذا):

٢٧٪ من النساء

٣٧٪ من الرجال

الصنف الثالث (كيف):

١٥٪ من النساء

٢٣٪ من الرجال

الصنف الرابع (ماذا لو):

٣٣٪ من النساء

٢٠٪ من الرجال



لماذا اختلف تعبيرهم؟

زار ثلاثة إخوة (رعد - برق - مطر) حديقة واحدة وطلب منهم وصفها:

فقال رعد:

عندما دخلت الحديقة لم أصدق ما أسمع، وكأنني في غابات أفريقيا، سمعت خفيف الأشجار وتغريد الطيور الجميل، واستمتعت بخرير جدولها الرقراق، هدوء جميل يختلط بأصوات الطبيعة الخلابة وأصوات الحيوانات الجذابة.

وقال برق:

عندما دخلت الحديقة رأيتها في أبهى صورة، وأبصرت أشعة الشمس تلمع في ذلك الجدول الصافي، والذي يعكس كل صورة تقع عليه وشاهدت تلك الطيور الجميلة بألوانها الغريبة، فسبحان مبدعها ومصورها! ورأيت بأم عيني الأسد لأول مرة، رأيته وهو نائم والكل ينظر إليه بكل هيبة ووقار؛ حقاً إنه ملك الغابة.

وقال مطر:

أما أنا فأحسست عند دخولي بشيء غير عادي، نسيت كل همومي بمجرد أن اغتسلت من جدولها البارد وشربت من مائها العذب، غدوت أنجول بين أشجارها وأتلىذ بنسيم هوائها، تعجبت من تضحية اللبوة لابنها وحرصها عليه وعلى حمايته، بينما الأسد لا يهتم ولا يلقي بالاً لشبله المسكين.

أيهم أفضل تعبيراً؟

الأنظمة التمثيلية

ينقسم الناس في استقباحهم للمعلومات والتعبير عنها إلى ثلاثة أقسام:
أناس نظامهم التمثيلي الحسيون المعلومات من حواسهم.



البصريون

وهم يعتمدون في استقباحهم للمعلومات والتعبير عما بأنفسهم على حاسة البصر، يهتمون بالصور والمشاهد والأحداث والألوان.

ولأنهم يرون الدنيا صوراً في عقولهم - والصورة بطبيعتها سريعة - فكلما تهم سريعة ونبراتهم مرتفعة وكلما تهم متالية وحركاتهم سريعة، أنفاسهم سريعة، وحركاتهم مشدودة. يهتمون بالنظافة والشكل الخارجي، تجده مسرعاً في مشيته مشدود الظهر والكتفين.



السمعيون

يسيلون إلى فهم العالم من خلال الأصوات، فهم يحبون أن يغيروا نبرات صوتهم؛ كلما تهم موزونة وذات وقع، و يحبون الاستماع، و عباراتهم ذات سجع وجرس؛ لأنهم يسمعون و يحبون أن يُسمعوا وهم أقل حركة من البصريين وأهدأ عند الحديث وعند الحركة.



الحسيون (الحركيون)

يستشعرون الكلمات ويحسون بدفء العبارة ويتكلمون وكلهم مشاعر؛ يصمتون ثم يستمرون في الحديث لأنهم يشعرون بالكلمة قبل أن يتكلموا بها. يطيرون الحديث لأن ترجمة المشاعر إلى كلمات أصعب من ترجمة الصور أو الأصوات إلى كلمات؛ يهتمون بالتفاصيل وحركاتهم تكون بطيئة وهادئة وأكتافهم مسترخية.



كيف تؤثر فيهم؟



لغة البصريين وما يناسبهم:

تكلم بسرعة - ارفع صوتك
- تحرك - مثل بصر وألوان.

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

أضواء في عقلي - لمعت فكرة - يظهر لي - تبين لي - أنا أرى أشرق في مستقبل - مشهد رائع - لون
- فجر - قمر - نجوم - تسليط الضوء - واضح جلي - دقق النظر - رأيت بأب عيني .
وهذا النمط من الناس تناسبه الأمثال والقصص.

إضاءة



هذه الأنظمة الثلاثة موجودة في كل شخص ولكن الاهتمام عليها يختلف من شخص لآخر فبعض الأشخاص نظامه الغالب عليه سمعي ثم بعد ذلك بصري أو حسي وهكذا .

لغة السمعيين وما يناسبهم:

غير في نبرات صوتك؛ أسرع ثم أبطئ في الكلام، اجعل كلامك موزوناً وله سجع.

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

صوت - سمعت - رنين - لهجة - غناء - نبرة - صراخ - بكاء - سؤال - نقاش - صياح - صمت - إصغاء - همس - صهيل - تغريد - خريز - دعاء - صفارة - ألا تسمع - أقول لك
- صوتك واضح - ينصت باهتمام - صدى الكلمة يرن في أذني - حديث الآخرين .
وهذا النمط من البشر يهتم بتغيير نبرات الصوت وبالصمت وبالآيات وبالأشعار .

إضاءة



المتحدث المتكلم من يستطيع التنقل بين هذه الأنظمة في حديثه وبالتالي يسعد الجميع بالاستماع إليه وبسهولة عليه التأثير فيهم .

لغة الحسيين (الحركيين) وما يناسبهم:

تكلم ببطء - اخفض صوتك - تحرك بهدوء - أشعل حماسهم - ألهب مشاعرهم - اهتم بالتفاصيل.

استخدم هذه المفردات عند إلقاءك:

شعور - إحساس - ألم - ضيق - بهجة - سرور - حار - ساخن - ضغط - ثقل - أعلي من الغضب - ثار غاضباً - زجر مهيداً - صبر على المتاعب - خدش شعوره - جرح كرامته .
وهذا النمط من البشر يهتم بالمشاعر والأحاسيس والتأمل لذلك استخدم معه القصة والآية والمشاهد المحملة بالمشاعر.

إضاءة



خاطب الحسيين ثم السمعيين ثم البصريين ليكون الكلام أشد تأثيراً واختم بمخاطبة الحسيين .

م. محمد عاشور

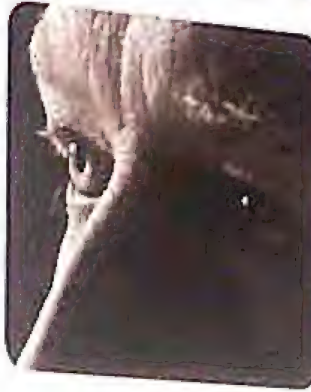
البرامج العقلية

هل تساءلت يوماً لماذا يسمع شخص ما رسالتي فيشعر بالهمة والنشاط بينما الآخر لا تحرك فيه ساكناً.....!!

هي كيف يستقبل الناس المؤثرات الخارجية وكيف يتعاملون معها؟ وما الذي يحفزهم للعمل؟

المرجعية الداخلية:

أصحاب هذا البرنامج عندما يتخذون القرار فإنهم يرجعون إلى ذواتهم وأنفسهم لمعرفة صوابه من خطئه. استخدم معه: أنت تعرف - أنتم تعلمون - كلكم متفهمون كيف تستطيع أن تسكت؟ - أعلم بأنك قادر - هل قيمك تسمح؟ هل شهامتك تقبل؟ - هل عزتك تغفل؟



المرجعية الخارجية:

يتخذ القرار متأثراً بالآراء الخارجية، فهو يلبس ما يعجب الناس بهتم بتقديمهم وبننائهم وبأقوالهم. استخدم معه: ماذا سيقول الناس؟ ما أجمل أن ترى السعادة في وجوه أولئك الأيتام! أتوقع منكم - أرى فيكم - أثق بقدرتكم على تفهم الوضع (اذكر أقوال من يثق بهم وتجارب واقعية).



الإجمالي:

يدرك الدنيا بإجمال، ينظر إلى الأمور بلقطة جوية يرى فيها أبعاد الموضوع، فهو لا يحب التفصيل والنقاط والتحديد هو يريد الخلاصة والاختصار؛ يريد الفكرة مجملية؛ وهو بدوره يكمل التفاصيل من بنيات أفكاره.



الرجال

- يملأ عليهم حب الاجمال في الطرح
- الاعتماد على الحقائق والبراهين.
- يهتم أن يعرض الموضوع مزيداً من الانجاز والسيطرة والتحكم والاستقلال.
- يترجعون عندما يكثر المتحدث عن تجاربه الشخصية.
- يشعرون بالرضا عندما تستفيد من تجاربهم وآرائهم.
- مزيداً من الألفة والمرح معهم قد يفقد السيطرة عليهم.
- استجاباتهم بطيئة لما تطلبه منهم لذا نحتاج إلى تخفيفهم.

النساء

- غالباً يحبون التفصيل في الطرح.
- يهتمون برأي المتحدث وآراء الثقات حول الموضوع.
- يهتم أن يستمع الموضوع مزيداً من الصداقة والقبول والتميز.
- يهتمون غالباً بمظهر وسمعة المتحدث.
- يتأثرون كثيراً بتجارب المتحدث الشخصية.
- يشعرون بالرضا عندما تعلمهم ما يجيئون.
- مزيداً من الألفة والمرح قد توفيق في حرج

التفصيلي:



يجب أن يعرف كل شيء عن الشيء، يتم بالتفاصيل والتحديد والدقة والنقاط والتوضيح، فهو يحتاج دائماً إلى أمثلة وشواهد وتكرار ويتساءل دائماً ويريد الإجابة محددة ودقيقة ومرتبطة.

الابتعادي:



يعملون الأشياء ويستجيبون للأوامر ويتحفزون للعمل رغبة منهم في الابتعاد عن وضع معين فهم يستجيبون للتهديد والتحذير من المخاطر والعواقب السلبية؛ فهم يتأثرون بالابتعاد عن الألم

وبالترهيب لا الترغيب؛ وهؤلاء لكي نؤثر فيهم فلا بد لنا من ذكر مخاطر ما نتحدث عنه ونتائج المخيمة هؤلاء يؤثرون فيهم الحديث عن النار وأهوالها وعن الأمراض وأسقامها وعن الخسائر المحتملة. يقول عمرو بن العاص (لم أقع في مشكلة إلا وجدت لها مخرجاً) فهو يقترب من الحلول. يقول معاوية (لم أضع نفسي في مشكلة أبداً) فهو يبتعد عن المشكلات.

الاقتراضي:



يعملون الأشياء ويتحفزون للعمل رغبة منهم في الوصول إلى وضع معين فهم متحمسون لا يرون المخاطر أمامهم وليس لديهم وعي بالأضرار الممكن حدوثها.

لديهم صعوبة في رؤية الأخطار أو ما يجب أن يُبتعد عنه، فهم يرون الجانب المشرق من الموقف ولديهم استجابة ممتازة للترغيب ويبحثون دائماً عن المتعة، هؤلاء نؤثر فيهم بذكر محاسن الموضوع وآثاره وفوائده.

إضاءة



البراهقوت الهشخوت:
اقترابيون فهم لا يرون المخاطر ولا يتوقعون الأسوأ وإنها هم يريدون أن يقتربوا من التصديق والشهرة والبهنة والبهامة لذا من الخطأ أن نستعمل معهم الترهيب وذكر المخاطر، والصواب أن نحدثهم أن البهنة والاحتراف والرفق في القيادة العادية.

إضاءة



إن الذكاء الاجتماعي يحقق لك المزيد من الإنجاز والنجاح الذي يسعى له كل إنسان.. فهل تريد أن تكون من الناجحين السعداء،

إن الذي لا يملك ذكاء اجتماعياً إنسان خسر الوقت الحقيقي للنجاح، وسلك الطريق الطويل للسعادة.. فالمرء لو حده ضيعفه، واليد الواحدة أضعفت من أن تهتق، فهل ستبقى هكذا تنهد الفرصة تلو الفرصة بسبب قلة ذكائك الاجتماعي.

خاطب العقل والعاطفة

بسم الله والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين الصادق الأمين محمد ﷺ .

إخواني الأفاضل أخواني الفاضلات:

إضاءة

يقول أبو الحسن البوردي في كتابه أدب الدنيا والدين (إن لكل مطلوب باعناً، والباعث على المطلوب شينات.. رغبة ورهبة)

هنيئاً لي بالوقوف أمامكم، وشرف لي أن أتحدث إلى أسماعكم، وأنفذ بإذن الله إلى قلوبكم.

المتج الأول هو من إنتاج عقول بشرية يابانية، وأما الثاني فهو أقل جودة وأكبر حجماً وأضعف تحملاً.

ما رأيكم - أحبتي الأفاضل - ؟ أي الشعين أذكى؟ وأيهم أعظم؟ لعلكم توافقوني أن الرجل الياباني يتفوق على الصيني، بدليل أن المنتج الياباني أفضل من نظيره الصيني. وهذا يحتاج مقبول لأن الصنعة تدل على الصانع.

المسلم، من شكله أو صورته أو مشيته أو خلفته مما يثير الضغائن ويستتفر الكره ويثير العداوة.

عن كل دون: أخي الحبيب أوصيك ونفسي بتقوى الله.

فإنك قد تروى بولده ما كنت تهزأ منه، فاحمد الله على نعمه واحفظ لسانك وتذكر أن من سب الصنعة فقد سب الصانع، تعالى الله وجل في سماء، فأني ساء نظلك إن غضب الله عليك.

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته

إضاءة

إن حرارة العاطفة كقنبلة بإذابة صلابة الفكرة.



خلاصة

ذلك:

اعلم أن الناس مختلفون وعقولهم متفاوتة ومداركهم متباينة فمنهم من يقتنع بالنقل وآخر بالعقل وثالث بالعاطفة وغيره بالتجربة والبرهان. فاجعل حديثك متنوعاً لينفذ إلى عقول مستمعيك وعندها تستطيع إقناعهم والتأثير فيهم.

مزيداً من التعمق في تحليل الجمهور

موضوع مهم

هذه الفئة تحتاج إلى جرعات تحفيزية عالية فأكثر من ذكر الشواهد واطرح عليهم تجارب الآخرين وكيف استفاد من عملها ستقول؟ وماذا خسر من ترك العمل؟ ارفع الوعي لديهم. وضح لهم المكاسب وهول عليهم الخسائر ويسط لهم العمل. اربط الموضوع بأهدافه الشخصية وقيمه وعاداته. أكثر من سرد القصص وعبر بالأمثال وشرح لهم بالصور واجعله يقدر ذاته ويستثمر قدراته.

مثال:

طالب متخرج من الثانوي تقام في مدرسته محاضرة عن تحديد التخصص الجامعي. أو محاضرة عن أضرار التدخين الصحية. أو دورة في مهارات التفوق.

لا يشعر بأهمية الموضوع

هذه الفئة قد تكون أصعب فئات الحضور فهي فئة لا تشعر بأهمية ما نقول وهي لا تحتاج حقيقة إلى ما نقول وهؤلاء عادة تجدهم مجبرون على الاستماع إليك كخطيب الجمعة أو اجتماع عمل أو مؤتمر علمي وأقصى ما يمكنك عمله هو أن تشعرهم بأهمية موضوعك لهم أو لمن حولهم وبأهميته الآن وأثاره في المستقبل وأن تنطرق إلى الموضوع من عدة جوانب فمثلاً: يمكن أن يتحدث الخطيب يوم الجمعة عن أهمية بر الوالدين ويكون في الحضور من لا يشعر بالأهمية لفقده والديه وعندها جدير بالخطيب أن يذكر أن البر لا ينتهي بموتها ثم يذكر أعمالاً للبر وفضل هذه الأعمال.

قد تكون المحاضرة عن تربية الأبناء ويكون في الحضور من لا ولد له بل من لم يتزوج بعد وعندها من الجيد أن توسع دائرة حديثك لتشمل التعامل مع الأطفال بشكل عام إذا كنت أباً أو أخاً أو قريباً أو معلماً.

موضوع غير مهم

- هذه الفئة الأنسب لطرح موضوعك من بين الفئات الأربع - لديها قابلية عالية للتنفيذ وحساس مرتفع للتطبيق. - أعطهم قليلاً من التحفيز والخيارات فيها والبدائل عنها - وأين ومتى يمكن تطبيقها وأين ومتى لا يمكن العمل بها ... فهذه الفئة تحتاج إلى توجيه وتشجيع.

مثال:

طالب مبتعث يحضر محاضرة عن تأهيل المبتعثين فالموضوع مهم له وهو يشعر بأهميته له واحتياجه إليه.

يشعر بأهمية الموضوع

هذه الفئة من الحضور لديها الرغبة في تلقي الأفكار واستيعاب المعلومات وتشعر بأهمية الموضوع لهم ويحاجتها إليه رغم أن الحقيقة غير ذلك وهذا النوع من الناس يحتاجون إلى توجيه وإرشاد يناسب حاجاتهم وأن تعينهم على اكتشاف مشكلاتهم الحقيقية وحاجاتهم الأساسية وأن ترشدتهم إلى المواضيع المهمة لهم وأن تساعدتهم على ترتيب أولوياتهم، ويمكن توجيههم من خلال التسؤلات في بداية الحديث هل أنت ممن ...؟ هل تشعر بكذا ...؟ إذن فأنت بحاجة إلى سماع حديثي ... هذه الأفكار تساعدك على كذا ولكنها لا تقدم لك الحلول لكذا. إن هذه الفئة لديها الرغبة في التغيير ولكنها فقدت الطريق المؤدي إليه فكن لها موجهاً ومرشداً ومعيناً.

أنواع الكلمات

إضافة

عند اضطرابك لقراءة كلمتك
فقدح خطوطاً تحت الكلمات
الهبة لتغير ذرة صوتك عند
نطقها وضح علامات للتوقف
وعلامات لخفض الصوت، وهذه
الطريقة تجعلك أكثر تفاعلاً
مع النص، لأن القراءة تجعلك
تركز على الكلمات لا المعاني
وعلى نطقها لا التعبير عنها.

كلمة مكتوبة:

كلمة مكتوبة كاملة يقرأها على الجمهور مع رفع البصر إليهم، وذلك
يجعل الأداء رتيباً مملاً لا يفتاده للتواصل البصري مع الجمهور.
وعادة ما يصاحبه صوت ثابت على ونبرة واحدة.

كلمة محفوظة عن ظهر قلب:

وهذه طريقة لا ينصح باستخدامها إذ أنها تربك الملقى فيشعر المستمعون بارتباك
وكذلك تجعله متصلاً بنفسه باحثاً عن كلماته خاشياً فقدان كلمة أو فكرة،
وهذه الطريقة أشبه بسلسلة ذات حلقات تسقط وتنفصل بمجرد سقوط
حلقة واحدة منها.



البطاقات المساندة

وهي استخدام الأوراق عند الإلقاء وأنواعها:

الجملة الكاملة:

وهي كتابة الجملة كاملة ومعها استشاداتها من الآيات والأشعار والأرقام وهي تناسب المبتدئين أو لمن لم يتمكن من المادة أو كان الموضوع معقداً وشائكاً.

الجملة الرئيسة:

كتابة مفاتيح ونقاط أو كلمات محددة تذكر بالأفكار الرئيسة والفرعية وهي جيدة للمتمكن من المادة.

مهارات استخدام البطاقات المساندة:

- ✓ اكتب ما يصعب عليك حفظه أو ما تحتاج نقله بدقة كالآيات والتقسيمات والإحصاءات.
- ✓ لخص الحديث على بطاقات بأحجام مناسبة يسهل حملها.
- ✓ واكتب فيها العناصر الأساسية وكل ما يصعب عليك حفظه كالإحصاءات والمصطلحات العلمية وغيرها..

✓ اجعل حجم البطاقة متوسطاً لا صغيرة تُشغل، ولا كبيرة تُثقل.

✓ اكتب بخط كبير وواضح حتى تستطيع أن تلاحظها بعينيك دون عناء

✓ لا تنس أن ترقمها واجعلها متتابعة.

✓ اكتب على وجه واحد فقط.

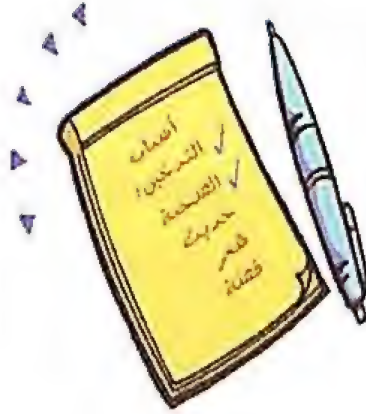
✓ اترك سطرًا.

✓ استخدم أكثر من لون في الكتابة (الآيات بلون والأرقام بلون آخر وهكذا...).

✓ ليكن نظرك إليها خاطفاً.

✓ لا تعتمد عليها.

✓ لا تكثر الكلام فيها.



لا تكتب في السطور

الأولى، واترك هامشاً

بيمين الصفحة ويسارها.

اسم كل ما قرأتها

لا تنس الترقيم

ابتسم



نموذج للبطاقة المساندة

طريقة رائعة للتذكر

في الكلمات المحفوظة أو المترجلة ينصح باستخدام إحدى أقدم وأسهل الطرق لتذكر الكلمة وهي:

طريقة المكان:

حيث تضع الأفكار في أماكن من نسج خيالك ولكي تتذكر المعلومة عليك فقط أن تتذكر المكان الذي نركتها فيه باتباع الآتي:

١- دَوِّن النقاط الأساسية لكلماتك.

٢- اختر مكاناً مألوفاً لك تعرفه جيداً مثل بيتك.

٣- وزع الأفكار في البيت بحيث تكون النقطة الأولى عند باب المنزل الخارجي، والثانية عند الباب الداخلي، والثالثة في أول غرفة على اليمين، ثم تسير على اليمين ثم اليمين وتخيل هذه النقاط على شكل صور مبالغ فيها من حيث العدد أو الحجم مثلاً: إذا كنت تتكلم عن العنف لدى الأطفال: تخيل في الغرفة الخاصة بهذه الفكرة، تخيل وجود أطفال كثير يحملون أسلحة ويتقاتلون وهذه مبالغة من حيث العدد، أما الحجم فتخيل طفلاً كبيراً ولديه عصا كبيرة يحاول ضرب كل من يقترب منه.



طريقة الجسم:

وهي أن توزع الأفكار الرئيسة على أجزاء الجسم.

مثلاً: النقطة الأولى فوق الرأس والثانية على الأنف مثلاً والثالثة على الكتف الأيمن وهكذا. وكلا الطريقتين يعتمد الملقى فيهما على الخيال وهو بذلك يستغل قدرات الجانب الأيمن والأيسر من دماغه في حفظ كلمته.



عندما تنقف لتلقي ما عليك سوى أن تتخيل أنك تقف عند باب منزلك حيث ستجد النقطة الأولى بانتظارك ثم تجول في منزلك لتجد جميع النقاط تنتظرك بإذن الله.

الارتجال

الارتجال

الارتجال: «هو الحديث دون تحضير مسبق أو الحديث دون الاستعانة بمادة مكتوبة سواء أكانت على ورقات أو بطاقات مساندة».

وورد في المعجم الوسيط (ارتجل) أي ابتدع الكلام بلا رويّة، وهذا الفن قد يضطر إليه أحدنا وخاصة عندما يطلب منه الحديث دون إعلام مسبق.

فكيف نجح المرتجلون؟ وما وسائلهم؟

أخي القارئ بعد النظر والتأمل في أحوال المرتجلين خلصت إلى قاعدة تفسر تقدم بعض الملقين في الأداء وتأخر بعضهم الآخر وهي: أن كل كلمة طالت أم قصرت تشتمل على عناصر الكلمة الخمسة (استهلال - مقدمة - متن - خاتمة - إغلاق).

فالملقي (المرتجل) عادة ما يكون قد حفظ (عدة نماذج يستهل بها حديثه)

ثم يدخل في المقدمة بطرق اعتاد عليها كأن يبدأ بقصة أن موقفاً حدث أو بالثناء على التنظيم.

ثم ينتقل إلى متن الموضوع (وهنا يكمن مربط الفرس) حيث تظهر مدى ثقافة وإلمام الملقى.

ثم بعد ذلك يختم بطريقة اعتاد عليها إما بتلخيص أو توصيات أو دعاء أو توجيه.

ثم بعد ذلك يغلق حديثه بنماذج محفوظة عنده سلفاً ■

استهلال	(يستخدم الاستهلال نفسه في عدة مواقف).
مقدمة	(يستخدم في المقدمة الطريقة نفسها إما قصة أو شكر المنظمين أو.....).
متن الموضوع	(هنا تبرز ثقافته وإلمامه بالموضوع واستخدامه لبعض الحيل التي ستطرق إليها).
الخاتمة	(يستخدم طريقة الختام نفسها إما توصيات أو توجيه أو إعادة مختصرة لما قال...).
الإغلاق	(يستخدم نموذج الإغلاق نفسه في أكثر من كلمة....).



قوارب النجاة



إذن حتى تتمكن من الارتجال بكل احتراف يتوجب عليك أن تكون مستعداً وذلك بحفظ الاستهلال والإغلاق وكذلك بإتقان طريقة للمقدمة والختام، وبذلك يكون الإناء الذي تستخدمه واحداً ولكن الخلطة بداخله تتغير بتغير موضوع الكلمة

ماذا عن متن الموضوع؟

إذا كنت ملماً بالموضوع فخلق كما تشاء مراعيًا الوقت المخصص لك ونوعية المستمعين أمامك.

أما إذا كنت غير ملم بموضوع الكلمة عندها ربما تكون في مأزق..

لا عليك، فإليك بعض الحيل ينجو بها الكثير من الملقين أسميتها **قوارب النجاة**.

أورد مثلاً أو تجربة أو قصة:

عندما تقف أمام الناس في موضوع لست ملماً به ربما تشعر بشيء من التوتر (الطبيعي). وأنت عندما تبدأ بذكر قصة أو تجربة فإنك تستطيع أن تزيل التوتر عنك والرهبة لأنها - أي القصة - سهلة التذكر، وكذلك فهي من أقوى وسائل شد الانتباه إليك. واعلم أنك من خلال إيرادك للقصة ستتمكن (بإذن الله) من الانطلاق من خلالها إلى الحديث عن الموضوع أو الدندنة حوله.

تحدث عما حولك:

من الوسائل الجميلة التي تزيل عنك الرهبة والتوتر الذي يعيق تفكيرك في مفردات حديثك هي أن تتحدث عما حولك: عن الجمهور وسعادتك بتواجده - عن نفسك وكيفية شعورك بالفخر لوقوفك أمامهم - عن جمال المكان والتنظيم أو حتى عن الطقس أو عن متحدث قبلك.

أنت نحتاج فقط إلى الانطلاق في البداية وعندها ستشعر بسهولة الحديث والإلقاء.

إضاءة



عندما يمتلك المتحدث أدوات مختلفة وقوالب جاهزة ونهاذج محفوظة فإنه سيكون قادراً على التواصل في كل ظرف ومع كل أحد



مثال

لقد تحدث الزميل قبلي وقد أجاد وأفاد ولا أضيف شيئاً، فلا عطر بعد عروس، وقد أتعب من بعده، ثم أشر إلى جزئية من كلامه أعجبتك وركز عليها واشكره عليها.
وتذكر أن وقوفك وحديثك أفضل من الانهماك والامتناع.
فالارتجال فن تتقنه بالممارسة (حاول ثم حاول وستنجح بإذن الله).

إضاءة

لا تنشغل بكلماتك، فإذا كانت أفكارك واضحة لك فإن كلماتك ستخرج بعفوية.
«دبل كارنجي»

اطرح سؤالاً على الجمهور

وفائدة ذلك:

- لأخذ وقت ترتب فيه أفكارك.
- لإزالة الرهبة والخوف عنك.
- قد يكون من ضمن إجابات الجمهور ما يقترح الفكرة في ذهنك فتنتقل من خلال تعليقك على الإجابة.



اطرح سؤالاً على نفسك وابحث له عن إجابة

فلو طلب منك أن تتحدث عن التمر مثلاً..

س/ ما فوائد التمر؟

س/ ما أجود أنواع التمور؟

س/ كيف تجعل الأطفال يحبونه؟

عند طرحك لمثل هذه الأسئلة ستتمكن من جمع

معلومات تستطيع تقديمها للآخرين.





أحرف الموضوع إلى موضوع تعرفه:

وهذه أكثر الوسائل شيوعاً عند المتحدثين.
فإن كنت معلماً وطلب منك أن تتحدث عن الحاسوب مثلاً وأنت لا تعلم عن تقنية الحاسوب شيئاً فقل على سبيل المثال: إن الحاسب الآلي نقطة تحول للبشرية في شتى المجالات ففي مجال التربية أدى الحاسب إلى كذا وكذا... وفي مجال التعليم أصبح الحاسوب جزءاً لا يتجزأ عن التعلم والتعليم...

ولو طلب منك الحديث عن سلاح الحدود، وأنت لا تعرف أي معلومة عنه فيمكنك القول إن رجال سلاح الحدود وكل فرد من أفراد مجتمعنا وكل مواطن يخدم هذا الوطن هو نتاج تعليمنا فبنى استقام حال المعلم استقام حال الطبيب والجندي والمواطن والأب والابن فما أعظم تأثير مهنة المعلم! والذي يحتاجه نؤمن حدود بلادنا.

تحدث عن شعورك الحالي:

• إن المرء ليخجل ويفخر، يخجل بالوقوف أمام أمثالك، ويفخر بتواجده بينكم، كيف لا وأنتم (الأطباء أو التربويين أو حماة الوطن) على حسب نوع الجمهور.
• سعدت لما سمعت عن هذا اللقاء فعزمت على حضوره والتواجد فيه والاستفادة منه، أقيمت على القاعة فإذا التنظيم وحسن الاستقبال وبشاشة الوجوه، وبعدها استرول رهبة الموقف لتستطيع عندها الحديث بشكل أكثر فعالية.

أعد واستعد:

إذا نسيت ما تود قوله فأعد آخر كلمة قلتها وأبدأ منها فكرتك وحديثك.

مثال:

لا بد لنا من التفكير في بناء أسرة سعيدة نخلو من المشاكل (وهنا حدث النسيان).
(تعيد آخر كلمة وتبدأ منها) المشاكل تلك أداة الهدم والتخريب التي تعصف بالبيوت...
قد يبدو الأمر سلساً مترابطاً وقد يبدو الكلام غير مترابط ولكن تذكر أن كلامك خير من صمتك واعتذارك.

فائدة



أحدهم لا يعرف لدينا سوى الحديث عن الدودة فقيل له: تحدث عن الإنترنت، فقال: كانت لي تجربة عن الإنترنت فقد كنت أبحث قبل أيام عن صورة لدودة وقد تعجبون من ذلك فأننا أحب الدود والدود ذلك المخلوق العجيب الذي..... وبدأ يتحدث عن الدودة حتى ختم بمعلومة عن الإنترنت ثم أنهى حديثه.

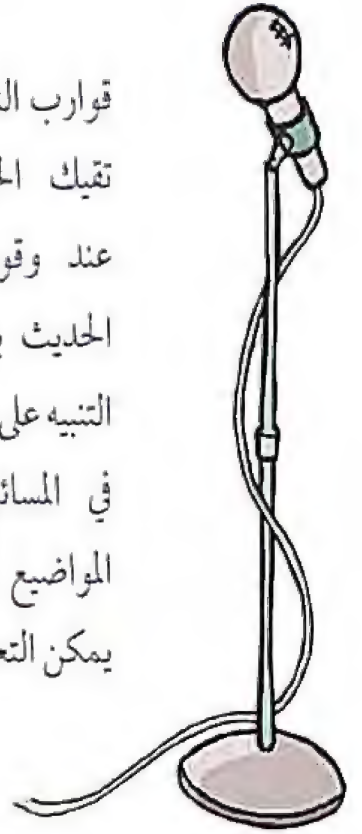


إضاءة

تذكر أن حديثك خير
من اعتذارك أو امتناعك لأن
الاعتذار هزيمة نفسية قد
تجعلك تخشى الارتجال كل مرة،
لذا أقدم وأسر الخوف الوهمي .
والاعتذار كذلك يعطي الجمهور
انطباعاً غير محمود عنك .



قوارب النجاة هي وسائل
تقنيك الحرج وتساعدك
عند وقوعك في مأزق
الحديث بلا استعداد مع
التنبه على عدم استخدامها
في المسائل الشرعية أو
المواضيع الدقيقة التي لا
يمكن التعميم فيها.



إضاءة

إذا كنت ملأاً بالهشوع ولكنك
لم تستعد للحديث فحل من
أيسر الطرق أن تتحدث عن
الموضوع بناءً على الانتقال
من الماضي ثم إلى الحاضر
ثم المستقبل .

هل الارتجال أفضل أم القراءة من بطاقات مساندة ؟

اختلف علماء الاتصال في ذلك وأرجؤوا الأمر إلى الحدث نفسه، فبعض المناسبات يكون
الارتجال أفضل وبعضها الآخر تكون البطاقات أنسب ولكن:
دعني أجيب عن هذا السؤال بتساؤل.. ما الهدف من الوقوف أمام الآخرين؟
ولعلك تتفق معي أن الهدف هو التأثير فيهم وإقناعهم لذا أياً كانت الوسيلة المهم أن نصل
إلى الهدف سواء ارتجالاً أم باستخدام البطاقات المساندة.

فلسفة المتحدث البارِع

إن النجاح عملية الاتصال بين المتحدث والمستمعين هو نتيجة لعملية تكاملية بين الطرفين ويبقى الدور الرئيس للمتحدث الذي غالباً يتحكم في مجريات الأمور ويحاول أن يصل في نهاية حديثه إلى الغاية المنشودة بأفضل السبل وأيسرها وأعمقها أثراً.

إن لدى الكثيرين القدرة على الوقوف والحديث ولكن القليل منهم من يجبرنا على التصنيف له والاستماع لحديثه ويكمن السر عند هؤلاء القلة في القدرة على إحداث التوازن بين مجموعة من المتطلبات بل والمتناقضات داخل عملية الاتصال ومنها:

التوازن:

- بين العمق في الطرح من جهة والمستوى العلمي للجُمهور من جهة أخرى.
 - بين الالتزام بالوقت المحدد والسماح بالمداخلات والتعليقات والتساؤلات.
 - بين طريقة العرض والتقديم ومدى مناسبتها لنوعية المشاركين وطبيعة المكان.
 - بين حجم المادة المطروحة وبين الوقت المخصص لها.
 - بين اختيار المفردات والأمثلة المناسبة ومدى تناسبها مع الخلفية الشرعية والعلمية والثقافية والاجتماعية للجُمهور.
 - بين أن يتحدث عما يحب وبين ما يحتاجون الاستماع إليه.
 - بين أن يكون ودوداً متعاوناً وأن يسيطر على الوقت المتاح والهدف المنشود والتشويش المتعمد.
 - بين أن يحافظ على ثقته ومشاعره وأن يراعي مشاعر الآخرين.
 - بين أن يركز على ترابط الأفكار في عقله وأن ينتبه للغة جسد جمهوره وردود أفعالهم تجاه حديثه.
- إن التوازن بين هذه المتطلبات قليل بتحقيق الهدف وتحصيل الفائدة والمتعة للمستمعين بإذن الله ولعل قول الشافعي رحمه الله بلخص الكثير ويختزل التعبير.
- يقول رحمه الله (من الحكمة أن نعرف متى نقول الكلمة وكيف نقولها ولمن؟ فليس كل ما يعلم يقال وليس كل ما يقال حضر أهله وليس كل ما حضر أهله حان وقته).



المحترف فقط من يوفق لذلك

ملخص الباب

- ابدل مجهوداً مضاعفاً في الإعداد والتحضير.
- تستطيع أن ترتب الأفكار داخل الكلمة بعدة طرق منها:
(الترتيب الزمني - المكاني - الموضوعي - السببي - العلاجي - المقارنات - الكتابة)
- لكتابة كلمتك أسلوب ومهارات يجب أن تتعرف عليها.
- الارتجال مهارة تصنعها بثقافتك وسعة معارفك.
- أن تتحدث وتهزم الخوف خير من الانسحاب والصمت.
- قوارب النجاة لا تستخدم إلا في حالة الخطر فلا تلجأ إليها إلا في وقت الحاجة.
- للناس أنظمة تمثيلية وبرامج عقلية متنوعة والمتحدث البارع من ينوع أسلوبه ليتواصل مع جميع المستمعين.
- لا تقرأ كلمتك كاملة ولا تحفظها عن ظهر قلب.
- أتنم مهارات البطاقة المساندة لتكون متحدثاً بارعاً.
- استخدم طرق التذكر الواردة في الكتاب أو من مصادر أخرى وتأكد أنها فعالة متى ما أحسنت استعمالها.



الإلقاء فن تتقنه بالممارسة



لدي لشغلة ثقيلة في نطقتي - صوتي به غنة قوية - أنا أتلعثم كثيراً فماذا أفعل؟

إذا كنت تتلعثم في حديثك فلا تتوقف عن مسيرك.

صعوبة الكلام أو رداءة الصوت أو تلعثم النطق لا

يعني نهاية العالم فهناك الكثير من العظماء يشاركونك

في هذا.

فهذا كليم الله موسى عليه السلام لم تمنعه عقدة لسانه عن

مناظرة ودعوة أكبر جبابرة الكون فرعون الطاغية الظالم.

ملك بريطانيا جورج السادس ورئيس وزرائه ونستون

تشرشل قادا بريطانيا في الحرب العالمية الثانية وهما يتلعثمان في

كل كلمة، ديموستين.

خطيب أثينا كان يتلعثم.

أرسطو الفيلسوف الشهير كان خطيباً يتلعثم في حديثه (لست وحدك).

روبرت بويل عالم الفيزياء الشهير وإسحاق نيوتن الفيزيائي الأشهر وتشارلز دارون عالم الأحياء

كلهم لديهم مشكلات في النطق (لست وحدك).

أمير الشعراء أحمد شوقي يتلعثم ويتأني في حديثه (لست وحدك).

عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه أحد العشر المبشرين بالجنة سقطت أسنانه في إحدى الغزوات

وتركت أثراً واضحاً في نطقه ولم يمنعه ذلك من النجاح في الدنيا والفلاح في الآخرة.

لك أن تستمع إلى غنة سماحة الشيخ عبد الله ابن جبرين رحمه الله التي تحولت إلى نغمة تطرب لها

الآذان وتخلق معها القلوب.

(لست وحدك) من يحدث له هذا فهل ستكون من الناجحين العظماء أم من المستسلمين الجبناء؟

قدر ذاتك واستثمر قدراتك وانفع أمتك واحسن الظن بربك .

فالرجل الناجح والمتحدث البارع من يترك أثر في القلوب لا صوتاً جميلاً في الآذان.



قَبِيلُ الْإِلْقَاءِ / التَّهْيِئَةُ النَّفْسِيَّةُ

73 لعبة العواقب

70 كيف تهتز الثقة

71

كيف ترفع مستوى
ثقتك بنفسك

75 تخيل نجاحاتك

74 إحياء النجاح

76 حوار مع النفس



قبيل الإلقاء

التهيئة النفسية

كل المتحدثين قبلك شعروا بما تشعر به لكنهم تجاهلوه
وانتصروا عليه..

فماذا ستفعل أنت ؟



كيف تهتز الثقة؟



يفكر أفكاراً سلبية عن الذات



يعتقد أن الآخرين يرون سلبياته



يقلق ويتنبأ بالفشل



يخاف من هذا الإحساس ويتفاعل معه



يتصرف بسلوك ضعيف ليس من عادته



يُخجل من هذا السلوك



تندم الثقة في نفسه

إضاءة



ثقتك تتأثر بفكرتك عن نفسك، فما رأيك بنفسك؟

إضاءة



إذا كنت تشعر أنك محبوب في مكان ما... كيف تتصرف؟
إذا كنت تشعر أنك غير مرغوب فيه في مكان ما... كيف تتصرف؟

إضاءة



تخزّن كما لو كنت جبهة ووالقاً وسوف تكون كذلك.

وبليام حميز

• تأكد أنه لا يوجد رجل رائع وبارع في كل شيء، فركز على ما تتميز به وأبدع فيه واسأل الله التوفيق (فكل ميسر لما خلق له).

• تذكر أن كل شخص يتحدث إليه هو شخص مثلك، بل أنت أفضل منه حيث وقفت ولم يقف.

• دائماً تذكر نجاحاتك وراجع ذكريات الفوز والنجاح ولحظات الشفاء والمدح وطعم الإنجاز، فإذا جاءتك فكرة سلبية بأنك فاشل فناقشها: كيف أكون فاشلاً؟ وقد نجحت يوم كذا، وفزت يوم كذا وتفوقت في كذا.

راجع وتأمل شهادتك وهداياك وكل ما حصلت عليه لترفع الثقة بنفسك.

• لا شيء يهزم الخوف سوى أن تفعله وعندما ستعلم أن الأمر كان مجرد وهم.

• "لقد خلقنا الإنسان في أحسن تقويم" أنت رائع وتستطيع النجاح.

وتحسب أنك جرمٌ صغيرٌ

وفيك انطوى العالم الأكبر.

• حدد من يسلبك الثقة ومن يمنحك إياها؛ فتجنب المثبطين وحاول ألا تتصل بهم قبل أن تقوم بالإلقاء.

• أخبر المشجعين بأخبارك واستعدادك وبإنجاحك، افتخر بإنجازاتك وبعملك ولا تقلل من شأنها.

فهذا ليس من حقك فإن لنفسك عليك حقاً.

كيف ترفع مستوى ثقتك بنفسك؟



إضاءة



(مجرد التفكير في المخاوف يثير القصر الجبهي للدماغ وهو بدوره يحفز الوطأة (اللوزة) أسفل الدماغ وهي أيضاً تحفز الغدة فوق الكلوية (الكظرية) وهي بدورها تفرز مادة الأدرينالين إلى الدم مما يؤدي إلى أعراض الخوف المعروفة).

• استعن بالله عز وجل وأخلص عملك له واسأله التوفيق والتيسير.

• اقرأ شيئاً من كتاب الله قبيل الحديث.

• صلّ ركعتين وارفع يديك بالدعاء.

• اطلب الدعاء من والديك وأصدقائك.

• اطلب المغفرة واستغفر الله من الذنوب.

• حضرّ تحضيراً جيداً واستعد ثم استعد.

• تدرب على إلقاء كلمتك؛ وإن استطعت

ألا تبدأ التدريب أمام من تربطك بهم

صلة وثيقة فافعل.

• احفظ الاستهلال جيداً وهذا من

أقوى أسلحتك في مواجهة الارتباك

لأن البداية الجيدة تقلل من آثار ارتفاع

الأدرينالين وتعيد التوازن للجسم.

• تنفس بعمق وطريقته **س** - نصف **س** - ٢ **س**.

مثال: خذ نفساً عميقاً في ٦ ثوان ثم بعد ذلك احبسه لمدة ٣ ثوان ثم أخرج الهواء ببطء في ١٢ ثانية.

• تصدق بمالك الله عز وجل وأخلص نيتك وأحسن العمل.

• كن حسن المظهر طيب الرائحة فهذا يزيد ثقتك بنفسك.

• تجاهل الخوف الذي من الطبيعي أن يحضر.

• تخيل نجاحك، تخيل أنك قد ألقيت كلمتك بكل نجاح والجميع يصفق لك.

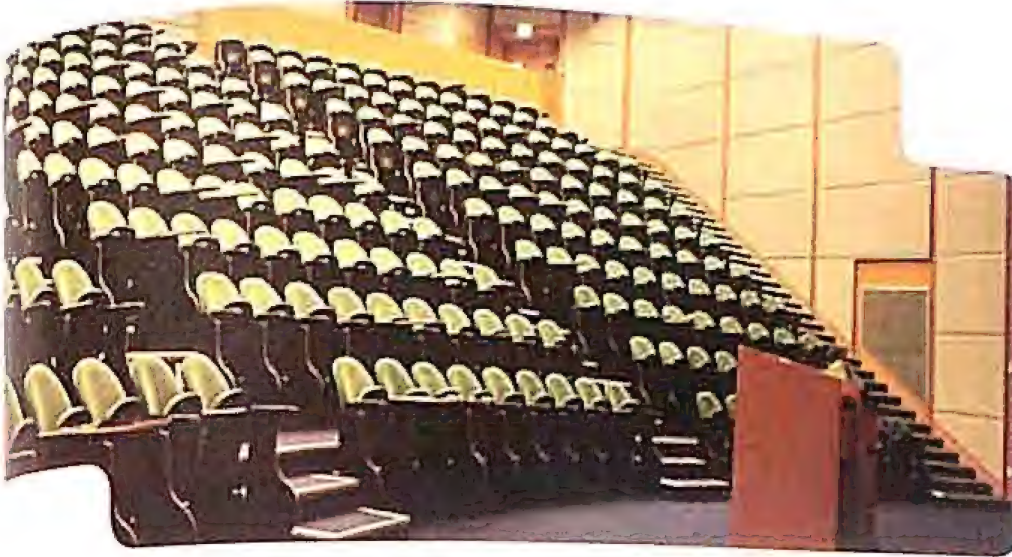
• لن يمنحك الأمان إلا الله عز وجل فاسأله التوفيق..

إضاءة



تعامل مع نفسك كما لو كنت تتعامل مع صديق عزيز سامحها عند الخطأ وساعدها عند التقدم وكافئها عند النجاح. التعثر، وكافئها عند النجاح.

« وهو معكم أينما كنتم »



إضاءة

إننا نشعر بالخوف عندما:

- لا نعرف كيف تبدأ .
- لا نعرف كيف سنصرف .
- نتوقع الأسوأ .
- لا نسبح لأنفسنا بالتجربة .
- نعتقد أننا غير قادرين .
- لا نحسن الظن بالله .

• ماذا لو فشلت أو أخطأت ماذا سيحدث ؟ كل البشر يخطئون ..

الخطأ حق مشروع لكل إنسان فاجعل الفشل تجربة تستفيد منها الكثير .

• لا تكن حساساً تجاه النقد فالنقد هو الذي سيجعلك تؤدي عملك بشكل أفضل والناقد يريد منك أن تكون أفضل .

• تذكر أن الله أعطاك من القدرات ما لم يعط غيرك، ومنح غيرك جوانب هم أفضل منك فيها .

• تنقذ فالعلم يدعم ثقتك بنفسك .

• ابسم .. ابسم .. ابسم .

• احضر مبكراً لخلق الألفة مع المكان .

• اعلم أن الجمهور في صفك ولا يريد فشلك .

• اعلم أن خوض التجربة أخف وطأة من تبعات التراجع عن الإلقاء والاعتذار عنه .

• تصنع الثقة في البداية وستشعر بها بإذن الله .

إضاءة

من الخطأ القادح أن نعتقد أن الحضور يحصون حركاتنا إحصاءً دقيقاً وأنهم يزدودون بنا السكبات ويتبنون إخفاقنا .

إضاءة

محاولة إرضاء الجميع أقصر طريق للفشل لمن تكون أفضل شخص في كل وقت وفي حين كل شخص فلا تبحث عن المستحيل

معظم البشر يمارسون النقد فقد سبوا النبي ﷺ واحتقروه وحاربوه وفي النهاية انتصر عليهم وقاد البشرية خير قيادة، بل والأعظم من ذلك أنهم سبوا الله عز وجل فقالت اليهود (يد الله مغلولة)، وقالت النصارى: (المسيح ابن الله) فكيف تريد أن تسلم منهم أنت؟!

لعبة العواقب

من خلال تدريبي للعديد من الأشخاص الذين يعانون رهبة الإلقاء انتصح لي من خلال تعليقاتهم أو تطور مستواهم أن هذه الفكرة من أفضل الطرق للتقليل من الخوف والارتباك. ففكر في أسوأ خوف أو إحراج يمكن أن تتعرض له وافترض أنك وقعت فيه؛ فإذا سيحدث؟ حاور نفسك حتى تصل إلى نهاية العواقب ثم انظر؛ هل هي تستحق كل هذا الخوف؟

< ماذا لو نسيت الكلمات (ستكون العاقبة أن أتجمد في مكاني).

< وعاقبة ذلك (سيعتقد الجمهور أنني نسيت وأنني لم أستعد جيداً).

< وعاقبة ذلك (سيسخر الناس مني).

< وعاقبة ذلك (سألوم نفسي).

< ثم ماذا؟ (أعلم أنني لم أستعد).

< وبالتالي (أستعد جيداً في المرة القادمة).

< ماذا لو لم تتح لك الفرصة للإلقاء لأنك فشلت؟

< أبحث عن مكان آخر أو أقنعهم بتجربتي مرة أخرى.

فقط هذا كل ما في الأمر، فأسوأ نتيجة يمكن الوصول لها لا تعادل تلك الرهبة التي نعيشها.

تمرين

استرخ واجلس في مكان هادئ لا يقاطعك فيه شيء؛ ثم تنفس بعمق وهدوء وأنت تعد عدداً تنازلياً ١٠-٩-٨-٧ ثم بعد ذلك تخيل ما تريد فقط واترك ما لا تريد؛ تخيل ما تريد بدقة وتركيز وتفصيل. أريد أن ألقى بثقة. أريد أن أكون مؤثراً. انظر في تخيلتك إلى الجمهور وهو يصفق لك ويبتسم لك انظر إلى نفسك وأنت تبذل في إلقاءك، واستمتع بتلك الحظات الجميلة.

إضاءة

تذكر أنه معها كانت النتيجة التي ستصل إليها فهي لا تستحق كل هذا الخوف.

إضاءة

مشكلة معظم الناس أنهم يفضلون الهدم الهدر على الذم المنقذ.

إضاءة

ليس إلى السلامة من الناس سبيل فانظر الذي فيه صلاحك فالزمه.

(الشافعي)

إحياء النجاح

حدث نفسك بطريقة إيجابية بأنك ناجح وأرسل لها رسائل إيجابية قل :

أنا ناجح، أنا مبدع، أنا بارع في الإلقاء، أنا متحدث مفع.

• حدد ما تريد، لا ما لا تريد، وقل: أريد أن أنجح، ولا تقل: لا أريد أن أفل.

• ما تركز عليه ستحصل عليه باذن الله فركز فقط على نجاحك وكيف تبدع؟

• لا تقل: أنا لا أريد أن يضحك علي الناس، لا تقل: أنا لا أريد أن أخطئ، أنا لا أريد أن أرتكب.

فالعقل اللاواعي غالباً لا يفرق بين النفي والإثبات، قل: أنا أريد أن أكون متحدثاً بارعاً. وليكن

هذا هدفك الذي تسعى إليه في السر والعلانية.

• اكتب هدفك في ورقة وضعها في مكان تراه كل حين، ولتكن لديك الرغبة في تحقيقه.

• إن الهدف إذا لم يكتب فهو أمنية وليس هدفاً.

• لا بد أن يكون لديك رغبة في تحقيق هدفك، وثقة كاملة بأنك ستحصل عليه، وبالتالي فإن العقل

اللاواعي أو اللاشعور (العقل الباطن) تستقر فيه هذه الفكرة، بالتالي يعطيك شعوراً وطأة

توجه السلوك لديك لتحقيق الهدف.

• انتبه من الأشخاص المشبطين وحاول الابتعاد عنهم ولا تصاحب إلا من يدفعك نحو هدفك

إضاءة



أنت ما تعتقده عن نفسك
قاعدة النظر في معتقداتك
عن نفسك.



إضاءة



يقول سرجون ليونون
(إن ما تراه يعنهد بهورة
أساسية على ما تحدث عنه)
فاحدث عن النجاح.



اكسر مخاوفك

تخيل نجاحاتك



إضاءة



يقول ابن القيم (مبدأ كل علم نظري وعمل اختياري هو الخواطر والأفكار فإنها توجب التصورات والتصورات تدعو إلى الإرادات والإرادات تقتضي وقوع الفعل ثم قال: قرّرها إلى مبادئها أسهل من قطعها بعد قوتها وتبناها) لذا اجعل أفكارك إيجابية وخواطرك مثابرة.

أحسن الظن بربك

- تخيل النجاح فإن العقل لا يفرق بين الحقيقة والخيال.
- تخيل نفسك وأنت تبدع في الإلقاء، وأنت تهز أرجاء المكان بصوتك، وأنت تتحرك، وأنت تغير نبرة صوتك.
- تخيل الناس أمامك مشدودين معك ومتفاعلين مع كلامك.

- اسمع كلماتهم وثناءهم وتصفيقتهم.
- لاحظ علامات التقدير والإعجاب في وجوههم.

- تذكر أن التخيل حقيقة علمية فتدرب عليها دائماً.
- الذين يتصورون أنفسهم فائزين غالباً يفوزون.
- تخيل ما تريد أن يحدث وتعايش معه بكل تفاصيله بأصواته ومشاعره ورائحته ولونه وصوره.

- وتذكر أن ما يتكرر يتقرر استخدم الخيال دائماً كره واستمتع به.
- وأنسب الأوقات للتخيل: قبيل النوم وعند الاستيقاظ لأن العقل الواعي منسحب عن الطريق والطرق مفتوحة أمام العقل اللاواعي ليكتسب المعلومة الجديدة دون مجادلة العقل الواعي.
- ردة الفعل هي بسبب الخارطة الذهنية التي في عقولنا وليس بسبب الواقع وبالتالي ارسم صورة ذهنية رائعة لتكون ردة فعلك رائعة.

تخيل نجاحك وسيلة علمية

يقول الدكتور ماكسويل مالترز: (إن جهازك العصبي لا يستطيع أن يفرق بين الخبرة الخيالية والحقيقية، وفي كلتا الحالتين تجده يستجيب ميكانيكياً للمعلومات التي يستقبلها من العقل ويستجيب استجابة تناسب ما تفكر به أو تتخيله).

إضاءة



ما من كلمة أقيمتها على الناس إلا وقد أقيمتها عليهم تخيلاً بيني وبين نفسي

«عبد الجهد كشك»
رحمة الله»



حوار مع النفس

إن الثقة بالنفس تعد الركن الأساس في بناء النجاح وفي استغلال القدرات واستثمار الفرص، ومهارة الإلقاء باعتبارها إحدى أهم المهارات؟

نستغني بأي حال من الأحوال عن الثقة بالنفس
فالخوف من الإلقاء والرهبة من لقاء الجماهير شعور يحس به الجميع ولكنه يتفاوت من شخص لآخر فيبلغ عند أحدهم الحد الذي يبيت فيه الحمار
وهذا التوتر إيجابي ويبلغ عند آخر درجة تجعله ينسحب من الموقف وهذا هو التوتر السلبي الذي جعل الكثير من الناس يصنفون الإلقاء بالشع
المخيف وقعد بهم عن نفع أنفسهم وأمتهم، والمتأمل في معنى الثقة بالنفس سيجد معنى لطيفاً فمعنى وثق أي استوثق واعتمد وأمن فإنا عندما
أنت بسيارتي فإنني لن أتردد في السفر بها إلى حيث أريد ولو أنني بدأت التركيز على سلبيات السيارة وأعطاها التي حدثت أو التي ربما تحدث فإنني
أبدلني أعتد عليها ولن أسافر بها وكذلك ثقة الإنسان بنفسه، فإذا كنت تركز على إيجابياتك ونجاحاتك وقدراتك فإنك ستثق بنفسك وستعتمد
عليها ولو ركزت على سلبياتك وتجاربك الفاشلة فإنك لن تثق بها ولن تعتمد عليها

وكذلك الحال في ثقة الإنسان بالله عز وجل هل نحن نحسن الظن به سبحانه هل نحن نرضى بقضائه وهل نؤمن بقدره وهل نتوكل عليه؟
والتوكل، إن إجابة هذه التساؤلات من أهم مصادر الثقة فمن أيقن يقيناً أن الله معه فلن يخشى أحداً ومن أيقن يقيناً أن الله أرحم به وأعلم منه
التيه، ما ظننا بربنا؟

ينفعه ويصلح له فإنه لن يفكر بالفشل ولن يشاء بالسوء ولن يحزن على العواقب فلنراجع أنفسنا ولننظر ... ما ظننا بربنا؟
ومن العوامل المؤثرة كذلك في ثقة الإنسان بنفسه هو الخشية من النقد فالكثير من الناس يخشى من النقد وهذه الخشية تجعله يبالغ في الاحتراز من
الوقوع في الخطأ عند عمله لأمر ما وهذا الاحتراز يجعله يؤجل العمل خوفاً من الخطأ ويمتنع عن الحديث أمام الآخرين بحجة عدم الاستعداد
ويترك الكثير من الأعمال بحجج وأهية لا حقيقة لها إن تجربة الإلقاء بالنسبة لك تجربة غير مألوفة ومجهولة وكل مجهول محذور إن المسألة تحتاج إلى
عمل وممارسة ليصبح الإلقاء مسألة وقت (إن خوفك راجع إلى عدم تجربتك لا إلى عدم مقدرتك).

أخي الفاضل إن رهبتك من الإلقاء يجب ألا تعذبك عن نفع أمتك ونفع مجتمعك ونفع نفسك وتحقيق ما تصبو إليه فكر معي ولو لحظة واحدة
ونذكر هذا السؤال ونأمل إلى متى وأنا سأجنب الإلقاء؟ إلى متى؟ هذه حقيقة يجب أن أواجه نفسي بها وأن أضع حداً لذلك الخوف الذي يلهم
بسلال الوهم وقيود الشاؤم وأسأل نفسك وهذه طريقة فعالة جداً ماذا لو ألقيت ما الذي سيحدث؟ وما أسوأ ما يمكن أن يقع؟ ربما أتوتر
أنلعم أو أخطئ ثم ماذا؟ ما الذي سيحدث؟ سأسكت وقد يجرم وجهي ثم ماذا؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك ربما يضحك الناس مني
ماذا؟ سأخرج كثيراً ثم ماذا؟ سأنسحب وأحزن لذلك ثم ماذا؟ ماذا يمكن أن يحدث بعد ذلك؟ هذا ما سيحدث فقط هذا كل ما في الأمر
يقنعوا رأسك ولن يصلبك الناس على رؤوس الشجر هذا كل ما في الأمر فأسوأ نتيجة يمكن الوصول إليها لا تعادل تلك الرهبة التي نعيشها

أخي الفاضل من حقك أن تخشى لأنك بشر من حقك الخطأ والمحاولة والاجتهاد أخي الفاضل لا يهزم الخوف سوى الاقتحام ولا يغلبه سوى
التجربة وعندما ستكتشف أن الأمر لا يستحق كل هذا لأن ٩٠٪ من مخاوفنا أوهام لا تقع إلا في عقولنا أخي الفاضل لو قلت لك أن في الغرفة
المجاورة لغرفتك شبح مخيف..... فأنت أمام خيارين إما أن تصدق ما أقول فتصبح خائفاً طوال عمرك من تلك الغرفة وإما أن تقتحم الغرفة
وتحاول إزالة الشك باليقين لتكتشف أنه لا يوجد شيء حقيقي يدعو للخوف **أخي الفاضل** إذا لم تحاول أن تثقف أمام الناس ولو للتعبئة

وتتحدث فأنت قطعاً اخترت الخيار الأول وهو الخوف طول عمرك من تلك الغرفة وأقصد (الإلقاء) أخي الفاضل حاول وتدرب واستعد وحضر جيداً ثم توكل على الله وألق كلمتك وانفع أمتك ولا تخش نقد الآخرين فالناس قد سبوا من هو خير مني ومنك فقد سبوا المصطفى عليه السلام ونقدوه وحاولوا تشييطه بل والأعظم من ذلك سبوا الله عز وجل وهو يرزقهم ويعطيهم ويشفيهم ويهديهم لن يسلم أحد من النقد مهما سعى لذلك أخي الفاضل أقدم وتقدم واستعن بالله ولا تلتفت لنقد الآخرين ولا لتعليقاتهم فكل ناجح هو عرضة للمحاربة والتجريح.

أخي الفاضل اقل الوحش وهو صغير قبل أن يكبر الخوف معك فيصل إلى مراحل يصعب فيها السيطرة عليه فيسيطر على حياتك وإليك بعض الخطوات: • حضر تحضيراً جيداً • اقرأ عن موضوع كلمتك أكثر مما تحتاج (لكي نكتسب الثقة في الحديث والعنف في الطرح) • تدرب على إلقائها لوحده ثم حاول تصوير نفسك وأنت تلقي ثم شاهد أداءك وطور منه وتجنب بعض الأخطاء التي من الطبيعي أن تحدث في البدايات • ضع لك جمهوراً متخيلاً وتحدث إليه (كراسي أعمدة أشجار وغيرها) • تدرب أمام بعض المقربين منك (بشرط أن يكونوا إيجابيين) • تدرب أمام مجموعة صغيرة ثم مجموعة أكبر وهكذا حتى تصبح المسألة أقل رهبة وأكثر تلقائية

أخي الفاضل: إن الليمون نشعر بحموضته في القضاة الأولى حتى تتلاشى تلك الحموضة فلا نشعر بها وهذا ليس بسبب أن الليمون فقد حموضته ولكننا اعتدنا عليها وكذلك الإلقاء.

أخي الفاضل لا تحكم على نفسك من خلال الأخطاء التي وقعت فيها ولكن احكم عليها من خلال مسيرة حياتك بشكل عام فأنت كل لا جزء وأنت حياة كاملة لا مجرد مواقف متفرقة ولو تأمل أحدنا في حياته لوجد فيها من الانجازات والأمور الإيجابية الشيء الكثير ولا يوجد رجل مهزوز الثقة إلا وتجده يحكم على نفسه من خلال أخطائه فيقول أنا لا أستطيع فعل كذا ولو سأله كيف حكمت على نفسك فيقول لأنني حاولت مرة ولم أستطع..... سبحان الله مرة واحدة تجعلك تحكم على ثقتك بالإعدام وعلى قدراتك بالعجز

إذا خاطبتك نفسك وقالت: لا أعرف فقل لها يا نفس تعلمي وإن قالت لا أقدر فقل لها حاولي وإن قالت مستحيل فقل لها جربي وإن قالت جربت فقل استمري وواصلي وإن قالت لم ينفع فقل غيري واستبدلي وإن قالت أخاف أن يتقدي الناس فقل لها وما الجديد فقد سب خبر البشر محمد عليه السلام ولا يمكن أن يرضى عنك الناس كلهم فلا تطلي المحال لن ينصفك أحد فالعدو مبالغ في الذم والصديق مجامل في الثناء، وإن قالت حاولت فشلت وجربت فخسرت فقل إن كنت فشلت مرة فقد نجحت مرات ومرات وإن كنت خسرت يوماً فقد كسبت أياماً وأياماً وإن قالت أخاف أن أخطئ فقل ومن ذا الذي لم يخطئ؟ ولا معصوم بعد الرسل يا نفس اخطئي ثم اخطئي وتعلمي واستمعي يا نفس من حقك أن تتعلمي فلا تعلم بلا خطأ ولا نجاح بلا فشل وإن قالت صحيح ولكن انظر لفلان وفلان فقل لا لأن أنظر إليهم فكل إنسان يختلف عن الآخر ولا يصح أن نقارن بين مختلفين بل انظر لك كيف كنت؟ وأين أصبحت؟

وإن قالت صدقت ولكن..... فقل عفوا اصمني الأمر لك والقرار بيدك فاخاري ما تريد بين إما الفوز أو الخسارة، لو استطعنا أن نحاور أنفسنا بهذه الطريقة لأعدنا توازننا لأنفسنا ورفعنا مستوى ثقتنا بها فأحسن الظن بربك وثق بنفسك واستمتع بحياتك وانطلق إلى حيث يجب أن تكون.



أثناء الإلقاء / المهارات العملية

89 الصوت والأسلوب

82 جهاز حقيبتك

91 فن الوقفات

83 المظهر الخارجي

93 مهارات الفكاهة

84 هل أنت مستعد

95 المسح البصري

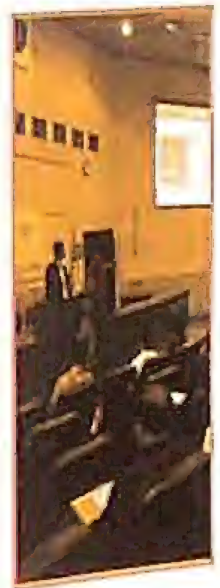
85 فن التنفس

97 لغة الجسد

86 حيل الثقة

105 مهارات الإرساء

88 مهارات التعامل مع المكبرات





مهارات الأسئلة 109

فوائد توجيه الأسئلة

مهارات توجيه الأسئلة

مهارات استقبال الأسئلة

مهارات العرض والتقديم 110

فوائد استخدام الصور

مواصفات الوسيلة

وسائل الإيضاح

نصائح استعمال الوسائل

مهارات الملقى

الخطوة السرية لإلقاء فاشل



اشياء الإلقاء المهارات العملية

كان ﷺ إذا تكلم.. احمرت عيناه، وعلا صوته،
واشتد غضبه، حتى كأنه منذر حرب يقول صبحكم
ومساكم.



أولاً / جهّز حقيبتك :



حقيبة الملقّي :

- ١- نسخة من المادة العلمية لموضوعك.
- ٢- مؤشر الليزر.
- ٣- نسخة إضافية من مادة عرضك على قرص مرن أو ذاكرة خارجية.
- ٤- بطارية (للمؤشر - للمايك).
- ٥- شريط لاصق ومنقّص.
- ٦- بطاقات شخصية (كارت شخصي).
- ٧- وصلات وموصلات كهربائية (ثلاثية وثنائية وغير ذلك مما قد تحتاج ..).
- ٨- توقيعك منسوخ على قرص (إذا كان هناك شهادات لعدد كبير لا يمكنك توقيعها).
- ٩- أقلام سبورة من الحجم الكبير (لتوضيح الرؤية).
- ١٠- دواء مسكن (بانادول).
- ١١- سجلك الذهبي (إذا كان في الحضور من تريد تعليقه).
- ١٢- مادة علمية بديلة داخل قرص مرن أو ذاكرة خارجية.
- ١٣- مادة عطرية.
- ١٤- لبان لترطيب الفم الذي قد يجف بسبب التوتر أو كثرة الحديث.
- ١٥- استمارات تقييم خاصة بك (فربما غفل عنها المنظمون أو كانت الاستمارات الموزعة غير دقيقة المعايير).



إضاءة

كثيراً ما نتخذ لنا التقنية، فكن مستعداً وأحضّر معك بدائل .. في إحدى دورات الدكتور طارق السويديان تعطلت اجهزة العرض وتعذر تشغيل الحاسوب ولم يعمل كرت الذاكرة فقال الدكتور طارق إذا لم يصلح الحاسوب نجرب الذاكرة الخارجية، وإذا لم تصلح نجرب القرص وإذا لم يصلح هذا ولا ذلك فلا تخافوا فلدي هذا وأشار إلى عقله واستند إلى ذاكرته في تقديم العرض .

قاعدة: أنت المسؤول فلا تعتمد على تجهيزات الآخرين .

تأثير المظهر الخارجي :

مظهرك الخارجي يعطي عنك انطباعاً أولياً لدى جمهورك وله أثر بالغ في تقبلهم لك..

وفي دراسة على مجموعة طلاب اكتشف الدكتور رومانو وبررد يدي من وجهة نظر الطلاب ان أساتذة الجامعة الذين يتمتعون بمظهر لائق وهندام جميل هم أكثر علمية وتأثيراً وجاذبية من الأساتذة الذين لا يتمتعون بمظهر جذاب (الأكثر جاذبية هم الأكثر علمية ..

ومن الدراسات الطريفة عن تأثير المظهر الخارجي دراسة أجرتها جامعة سان فرانسيسكو واتضح فيها: أن ٥٠٪ من قائدي السيارات ينتظرون مدة أطول عندما تضيء الإشارة الخضراء، لا يستخدمون فيها التنبيه إذا كانت السيارة التي أمامهم فارغة وفخمة؛ و ١٥٪ منهم لا يستخدمون التنبيه إذا كانت السيارة التي أمامهم قديمة أو بالية.

ولعل أوضح الأمثلة وأقوى البراهين هو فعل الحبيب ﷺ فقد كان يُرجل شعره ويتطيب عليه الصلاة والسلام قبل الخروج إلى وفود الحجاج لدعوتهم والتأثير فيهم.

وإليك بعض الوصايا :

- (١) لا تبالغ في الأناقة ولكن كن جذاباً.
- (٢) البس ما يناسب ثقافتك وطبيعة عملك.
- (٣) البس ما يناسب المكان فما يلبس في المسجد قد لا يلبس في ملتقى شبابي.
- (٤) تذكر أن الطقس مختلف من مكان إلى آخر فاختر ملابسك وفقاً للأجواء ودرجات الحرارة.
- (٥) ابتعد عن الملابس الملفتة أو الألوان غير المناسبة.
- (٦) تذكر أن شكلك الخارجي له تأثير على انطباعهم الأولي عنك.

فيل لإيلاس بن معاوية ما البرودة؟

فقال: أما عند من يعرفك فالتقوى، وأما عند من لا يعرفك فاللباس.

تأكد / بقيت دقائق معدودات فهل أنت مستعد؟

تأكد من المكان:

- ١) تأكد من عدم وجود موانع للرؤية (أعمدة - لوحات - وسائل) تأكد أن الجميع يراك.
- ٢) تأكد من ملاءمة الإضاءة لطريقة عرضك (إضاءة خافتة للعرض المرئي - إضاءة قوية عند الكتابة على اللوح أو الورق أو عند حل التمارين).
- ٣) تأكد من التكيف والتهوية المناسبة.
- ٤) تأكد من نظافة المكان.
- ٥) تأكد من راحة المقاعد.
- ٦) اتعرف على مخارج الطوارئ وأماكن الاستراحات والمصلى ودورات المياه والخدمات المساندة.
- ٧) تأكد من وجود وسائل العرض والمساعدات وصلاحيه استعمالها.
- ٨) تأكد من إزالة أي نوع من المشتتات في مكان الإلقاء.
- ٩) تأكد من وجود الاحتياجات التعليمية لكل مقعد (كالأقلام - والأوراق وغيرها...).
- ١٠) تحكم في توزيع المقاعد بما يناسب طريقة عرضك.
- ١١) اسأل الله التوفيق وتوكل عليه.

إضاءة

يقول ديل كارفيجي:
(من الأفضل ألا تجلس أمام الجمهور قبل أن يأتي موعد البداية فإن كنت ولا بد فاجلس وانتهبه لطريقة جلوسك وحرثاتك).

قاعدة

لا تقبل أن نتحدث وهناك ضيوف على المسرح فإن الناس سينقلون بهرهم منك إليهم.

إضاءة

اطلب من المنظمين عدم توزيع استمارات التقييم أو المقرحات وأنت تتحدث واطلب منهم أن يجعلوها بعد نهاية حديثك، فحركة توزيع الاستمارات وانشغال الناس بها وسؤال البعض عنها يجعلك تتحدث لوحدك.



فن التنفس :

لا يخفى عليك أنك تستطيع العيش بدون طعام لمدة ٤٠ يوماً، وبدون ماء لمدة ٣ أيام؛ لكن لا تستطيع أن تعيش مدة ٤ دقائق بدون أكسجين وبدون هواء.

إن التنفس بشكل صحيح يجلب لنا طاقة هائلة كانت معطلة، فالكثير من الناس لا يستخدم من طاقة جهازه التنفسي سوى ٤٠٪.

بالتنفس العميق وليس السطحي سوف تؤثر على كل جانب من جوانب حياتك الجسدية والعقلية.

ستشعر بوخز في مختلف أنحاء جسمك، وهذا دليل على حركة الطاقة وارتفاع ذبذبة تردداتها من الطبيعي أن تشعر بدوار بسبب تدفق كميات هائلة من الأكسجين إلى الدماغ لم يعتد عليها.

فوائده :

< يساعد على الاسترخاء لأن التنفس المثالي يحرك الحجاب الحاجز، والذي بدوره يعمل على تدليك القولون والمنطقة المحيطة به، مما يعطي الجسم نوعاً من الاسترخاء والثقة والهدوء.

< يساعدنا على التوازن.

< يزودنا بالطاقة.

< يقاوم لدينا الخوف والارتباك.

< يبني ثقتنا بأنفسنا.

< يحسن مظهرنا.

< يخفف الانزعاج والآلام.

< يساعدنا في السيطرة على الخجل.

إضاءة

تنفس قبل العرض لمدة ٥ إلى ١٠ دقائق واسترخ وتخليل ساحتك ونفاد بالخير واحسن الظن بالله.

إضاءة

قال تعالى لهوسى عليه السلام (واضهم اليك جناحك من الرعب) قال ابن عباس البعنى اضهم يدك الى صدرك ليذهب عنك الخوف

وقال مساند كل من فرع وهم يد به ذهب عنه الروح وقال ابن كثير وربها استعمل احد ذلك اقتداء فوضع يده على فؤاده فإنه يزول عنه ما يجد أو يخفه إن شاء الله.

ضع يدك اليمنى على صدرك والبسرى على بطنك وتنفس كعادتك، فإن ارتفعت يدك البسرى فتنفسك مثالي، وإن ارتفعت اليمنى فأنت تستغل ٤٠٪ تقريباً من طاقة جهازك التنفسي.

كيف تعرف أن تنفسك مثالي

حيل الثقة :

- ابتسم فالابتسامة تغير كيمياء الجسم وتطلق هرمون الأندروفين إلى المخ لإمداد الجسم بالتوازن والهدوء.
- فكر بشيء مضحك، قبل وقوفك أمامهم أو قبل الحديث إليهم.
- تأكد أنك أعلم الناس بموضوعك وأنهم جاؤوا ليستفيدوا منك.
- ابدأ حديثك بثقة وتخيل أن كل واحد منهم مدين لك بمبلغ من المال.
- أخف يديك إذا كانتا ترتجفان، أو أمسك بشيء صلب.
- انظر إلى أعينهم فإن لم تستطع فإلى جباههم أو انظر إلى الجوامد في القاعة.
- انظر إلى من يتسم ومن هو هاش باش.
- اجعل ظهرك متصباً ورأسك مرفوعاً وعندها ستشعر بالثقة ويشعر الآخرون بها.
- احفظ الاستهلال جيداً وأبدع فيه ما استطعت، وبذلك تزداد ثقتك بنفسك.
- افتح يديك ولا تشبك ذراعيك حتى تزيل عنك مظاهر التوتر.
- لا تحاول لمس وجهك أو وضع يدك على فمك فهذا يشعرهم بعدم الثقة.
- تصرف وكأنك واثق.
- ارفع صوتك.
- اصمت ثم تكلم فالصمت قوة.
- وجه سؤالاً للجمهور وذلك يمكنك من استعادة توازنك.



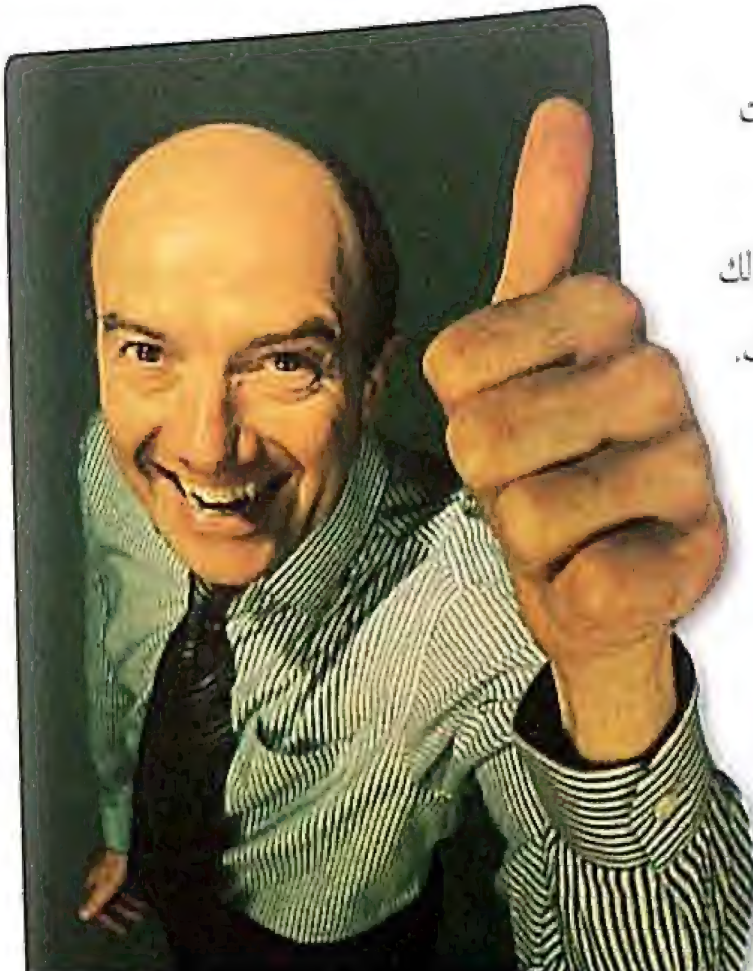
ما تشعر به أنت من
الداخل ليس بالضرورة
يكتشفه الآخرون .



نصرف لها
بنصرف
وبهشي
ويقف الوائقوت ..
تكن واثقاً .



قبل أن تخرج لهم قل لها
كأن يقول نبيك عليه السلام :
(يا حي يا قيوم برحمتك
استغيت أصلح لي شأني كله
ولا تكلني إلى نفسي طرفة
عين) رواه الترمذي



لا تلي، يفضي على تفاعل
مستجيبك وحاسمكم كالأفراغات
الواضحة والبقاع الخالية بيلهم
لأن الفرد داخل المجموعة يفقد
نفرد، وانتقاله فيصبح تفاعله
وانتجابه تبعاً لحواله، لذا
اطلب (بلطف) منهم الأقوات
والتجهم في البقاع الأمامية
كأن تقول: اقربكم مني
يشعري باللفة معكم - أتيهم
من الذين في الخلف أن يقرّبوا
لأستهم بتعليقاتهم وأستفيد
من مداخلتهم، سمعت أن أصداً
بنجول في آخر القاعة وأنا أخشى
على الأند منكم فتأمل أن تقرّبوا
ليتنفس الأند الضعاء، وغير ذلك.
وقد وجد عالم النفس هولومون
أول في بحثه عن التأثيرات
من الناس عند تفكيرهم في أمر ما
يتألفون إدراكهم ويتبعون رأي
الأغلبية أو رأي الجماعة.



وقفقة



إذا بدأ المقدم بتقديمك للآخرين فاتب هذه المهارات:

- قف منتصباً.
- ابتسم.
- لا تكثر الحركة.
- لا تشغل عنه.
- لا تفرق أصابعك أو تفرك يديك.
- استمع له.
- اشكره.
- رحب بجمهورك.
- وتذكر أن تقييم الجمهور لك يبدأ من النظرة الأولى.

إذا أردت تقديم المتحدث للجمهور فاتب المهارات التالية.

١. اجمع المعلومات الأساسية عنه (الاسم - الدرجة العلمية - التخصص - العمل - مناصب وخبرات - الحالة الاجتماعية).
٢. اسأل المتحدث عما يريد إبرازه من معلومات في التقديم له.
٣. تأكد من نطق اسمه.
٤. تأكد من صحة المعلومات.
٥. للتشويق ابدأ بالمعلومات ثم توقف قليلاً قبل نطق الاسم.
٦. استخدم قاعدة (وقفقة - فاصل - نبذة مختلفة) أي قف قليلاً قبل نطق الاسم ثم أفصل بين الاسم الأول والآخر ثم انطق الآخر بنبذة مختلفة).
- مثل: رحبوا معي بالدكتور (وقفقة) زغلول (فاصل) النجار (نبذة عالية).
٧. لا تطل في تقديمك له ولا تحرق موضوعه بالتفصيل فيه.
٨. لا تستدر إلى المتحدث وأنت تنطق باسمه بل تواصل مع الجمهور حتى تنتهي من نطق اسمه ثم استدر ناحيته.
٩. اشكره ورحب به ثم اترك المكان.

مهارات التعامل مع المكبرات والمنبر

تظهر مهارات الملقى منذ قدومه وقبل وقوفه أمام الناس، فإذا عزم على إلقاء كلمتك فامش مهدوء وثبات وابتسامة ناحية المنبر أو موضع الإلقاء؛ فإن كان هناك من يقدمك فاشكره على تقديمه لك، وابدأ بابتسامة صادقة تجاه جمهورك ثم باستهلال رائع حتى يكون الانطباع الأولي عنك

إيجابياً.

وإن لم يكن هناك من يقدمك للجمهور فقدّم نفسك (إن لزم الأمر) ثم انطلق في كلمتك وتذكر أن الابتسامة مفتاح القلوب وجواز سفر إلى العقول.



إضاءة

إذا تعطل أو توقفت مكر الصوت عن العمل أثناء حديثك فاعلقه واقرب من جمهورك وارفع صوتك وواصل حديثك حتى تنتهي الجريئة التي بدانها ثم توقف وحاول إصلاح المكر أو استبدله.



مهارات التعامل مع مكر الصوت والمنبر:

- ١- قف منتصف المنبر أو منصة التقديم.
- ٢- قف على كلتا قدميك ولا تتمايل أو تتكئ.
- ٣- لا تمسك المنبر بيدك حتى لا تعطل استخدامهما.
- ٣- لا تجعل المايكرفون أمامك حتى لا يفقدك التواصل مع الجمهور.
- ٤- قف منتصف الظهر ولا تشن للحديث في المايكرفون.
- ٥- ابتعد عن المنبر وكذلك المايكرفون بعداً مناسباً.
- ٦- نظم أوراقك وبطاقاتك المساندة وضعها أمامك قبل الحديث.
- ٧- عند شعورك بالتوتر (وهذا طبيعي) فاستخدم إحدى حيل الثقة، التي مرت بك.

إضاءة

تدرب واستشر ومارس
حتى نحسن من صيوتك ليكون
أكثر تأثيراً وقبولاً لدى الجمهور
فإن لم تخرج كلماتك جيداً
وفي أفضل صورة فإنها ستقع
على أذات صماء.



إضاءة

لا تنزعج إذا سمعت صوتك
عن طريق التسجيل، لأن
ذبذبات صوتك انتقلت إلى
المسجل عبر الهواء، بينما أنت
تسمع جزء من صوتك عندما
تتحدث عن طريق أذنك
الداخلية، التي تصل إليها
ذبذبات الصوت عن طريق
العظام، وانتقال الصوت عبر
الجوادم بلا شك يختلف عنه
عبر الهواء.

وصايا لأسلوبك

- احذر أن تتكلم وكأنك تقرأ قراءة.
- احذر اللزجة اللفظية (أأأأأأ إل..).
- لا تنزعج إذا سمعت صوتك فقد
يبدو مختلفاً بالنسبة لك.
- كن متحمساً في إلقاءك فالحماس:
1. ينسبك الخوف.
- 2. يؤثر ويقنع.
- 3. يشد الانتباه.
- كن طبيعياً وتفاعل مع كلماتك
و كأنك تتحدث أمام أصحابك.
- ما يخرج من القلب يلج إلى القلب.

الصوت والأسلوب

لكل منا صوت يميزه عن غيره وطريقة حديث
خاصة به.

إنه شيء فريد كالبصمة يكشف عن شخصيتك
ومزاجك ومشاعرك.

استمعالات الصوت:

سرعة الصوت - نبرة الصوت.

● لا تجعلها واحدة واجعلها تعبر عن المعنى.

● ارفع صوتك عند (الغضب - التهويل -

التهديد - النداء...).

● اخفض صوتك عند (التأمل - الوصف

الجميل - التعب - النهاية - الحزن...).

سرعة الصوت

سريع .. بطيء .. وقوف

السرعة (في الجمل المعروفة «المملكة العربية السعودية، ...»).

وفق السياق «سنمر بعد قليل بعاصفة سريعة خطيرة ويجب أن نرحل الآن وبسرعة من هذا المكان»

الوصف المتكرر، ودخل رجل طويل القامة عريض المنكبين)

أبطئ (في الفكرة المعقدة، ووفق السياق، وفي موضع الشاهد؛ للإثارة، للدعاء، للتأمل، وفي

الحزن).

مثال: «لقد قلت كلمة لو مزجت بماء البحر لمزجته».

قف (عند تفاعل الجمهور - عند نهاية القصة للتشويق - بعد انتهاء جزيئة من الكلام - بعد

السؤال - بعد القول).

الصوت والأسلوب

- اجعل صوتك بناسب حجم المكان وموقع الجمهور.

- تكلم بوضوح.

- مثل انفعالاتك بصوتك.

- لا تقلد أحداً.

- اجعله مرناً يتوافق مع المعنى واللفظ.

- احذر التكرار اللفظي، آآآ أو يعني يعني أو أقول أقول.

- لا تستعجل.

تمرين

حاول أن تغير نبرات صوتك وأن تترجم مشاعرك من خلال صوتك.

ودخل الرجل الغريب مسرعاً غاضباً وقال: كيف تجرؤ على مثل هذا أيها الأحمق، فسكت الفتى ثم تأسف، وقال: لقد توفيت والدتي قبل قليل وهي بين يدي، وما أملك في الدنيا أعزّ منها، عمّ الصمت الموقف، وهذا الرجل، ثم عاد وقد ملأ قلبه الندم والأسى.



إضاءة

تذكر... إن الحماس عدوى سريعة الانتقال منك إلى الجمهور، ولا تنس أن البرود عدوى كذلك.

إضاءة

تلقي جورج بوش تدريبات صوتية بعد فشله في انتخابات الرئاسة لعام ١٩٨٨م وذلك بسبب صوته العالي وأسلوبه العنيف.

إضاءة

فكرتها بفكر الحكباء، وتكلم لها يتكلم العامة.

أرسطو

إضاءة

يقول الشيخ الدكتور صالح بن حميد: (استبعت لكلمة للشيخ عبد الوهاب الطريري فبكت فطلبته منه مكتوبة فلما قرأتها لم أجد ما أبكاني).

فن الوقفات

فوائد الوقفة:

- تشد الانتباه.
- التهيؤ للمعنى المقبل.
- دفع اللبس.
- تساعدك على التنفس والاستراحة.
- تفادي الرتابة للتشويق.
- تساعدك على ربط أفكارك.

مواضع الوقف..

- بعد الاستهلال.
- قبل الختام.
- للتشويق.
- بعد القول.
- قبل وبعد الجمل الهامة.
- عند التشويش.
- بعد السؤال.
- عند نهاية القصة.
- بعد انتهاء جزئية من الكلام.
- عندما تبدأ الأحاديث الجانبية.
- عند التصفيق.
- عند الترقيم.



إضاءة

توقفت قبل الفكرة الهبة
وبعدها، مثل:
توفيت الأم (وقفة) لتتبدل
حياة تلك الأسرة.

اشرب ماء معتدلاً.

- تنفس من الأنف، و تنفس بعمق.
- قلّد الأصوات واللهجات حتى تعطي صوتك مرونة وتنوعاً.
- مرّن اللسان وعظام الفكين وعضلات الرقبة.
- تذكر أن الوقفة تبدو لديك أطول مما تبدو للجمهور فلا تستعجل.
- الوقفة في الحديث هي بمثابة الفاصلة في الكتابة.
- الوقفة لن تنسيك بل تساعدك على جمع أفكارك.
- أغمض عينيك اذا توقفت بعد جملة حزينة وانظر إليهم إذا توقفت بعد سؤال أو توبيخ أو اندهاش.

وصايا



إضاءة

تقول العرب: الخطابة فن الوقف
قال عليه السلام: «أي شعر هذا؟»
قلنا: الله ورسوله أعلم،
فسكت حتى ظننا أنه
سببنا بغير الله...
رواه



- أن تتوقف وسط الكلام وبدون حاجة.
- أن تقول آآ فيهم مزعجة ومشتتة.
- أن تجعل مدة الوقفات متساوية.
- أن تجعلها طويلة فهي تدل على الارتباك والتردد.

مهارات التقديم للحفلات والمناسبات

- ١- تعرف على مناسبة الحفل، واطلع على فقراته وبرامجه.
- ٢- اطلع على ماسيقدم من قصائد أو كلمات أو عروض واقبس منها مايفيدك للتقديم لها.
- ٣- أكتب مقدمة للحفل لا تتجاوز ثلاث دقائق تشمل على (بسمه - حمد - صلاة على النبي عليه السلام - سلام - ترحيب).
- ٤- الترحيب المتعارف عليه في المناسبات الرسمية يخص فيه الضيف الرئيس باسمه ثم يذكر من معه على وجه العموم ثم الجمهور ابتداءً بالعلماء ثم الوجهاء ثم عموم الحاضرين. هذا مانعارف عليه ولك عدم الالتزام به أو الاختصار منه.
- ٥- أكتب مقدمة الحفل تاركاً مساحة سطر بين كل سطرين حتى تتمكن من الاستدراك والاضافة والتعديل وتفاذي المفاجآت والتغييرات التي عادة تحدث في مثل هذه المناسبات. (يقول الشيخ اس عنيمن رحمه الله - لا ينبغي أن يجعل ابتداء الحفلات بالقلم ان دائماً)
- ٦- تجنب عبارات الشاء المبالغه في إطارها وكذلك العبارات الدارجة المشهورة واجعل تقديمك جزءاً أساساً في نجاح الحفل لا مجرد تقديم اعتيادي.
- ٧- ضع مقدمة صغيرة قبل كل فقرة ستقدم لها، تصف فيها ما سيأتي وتلمح إليه.
- ٨- إذا قدمت فقرة المتحدث الذي يليك ليقرأ كلمة أو قصيدة فلا تترك المنبر خالياً بل قف به حتى يصل المتحدث إليه فالمنبر في الحفل كالراية في المعركة إذا تركت سقطت وهزم الجيش وعندما يصبح المنبر خالياً فإن الأحاديث الجانبية ستملاً أرجاء المكان.
- ٩- عندما تترك المنبر لمحدث غيرك فلا تنس أوراقك فكثيراً ما يأخذها المتحدث مع أوراقه بعد انتهاء مشاركته لتجد نفسك عند وقوفك للتقديم في وضع لا تغبط عليه.
- ١٠- احذر فلاشات وأضواء المصورين أمامك فقد تؤذي عينيك وتفقد القدرة على القراءة من الأوراق لمدة ثوانٍ قليلة في عددها ولكنها طويلة على صاحبها ومخرجة في حقيقتها.
- ١١- في حفلات التكريم والتي يكرم فيها أسماء كثيرة ينبغي فيها التنسيق مع المسؤول عن ترتيب الشهادات أو الهدايا بحيث تكون مرتبة بحسب القائمة التي ستلقبها أمام الحضور.
- ١٢- عند ذكر أسماء المكرمين تأكد من نطقها بشكل صحيح ويجدر بك أن تأخذ في اعتبارك أن كل مشارك يستغرق تقريباً ٣٠ ثانية عند إعلان اسمه وحتى وصوله للمنصة ولا تستعجل في سرد الأسماء فبخل الترتيب لوصول أحدهم قبل الآخر ويجتمع المكرمون بلا تنظيم كل يبحث عما يخصه لذا من الجيد أن تذكر ثلاثة أسماء ثم تتوقف حتى يسعم الوقت للحضور ويتسع المكان لهم للتكريم ثم تذكر ثلاثة أسماء أخرى وهكذا.
- ١٣- اجعل ختام الحفل قصيراً ولا تنس أن تشكر الداعمين والداعمين والمنظمين والحضور.
- ١٤- اضبط الوقت وكن مستعداً للاختصار.
- ١٥- لا تنس ترقيم وترتيب أوراق التقديم واحرص على اقتناء نسخة احتياطية منها.
- ١٦- استخدم الألوان وعلامات الترقيم لتعينك على التقديم باحتراف.
- ١٧- اكتب كلمة ابتسم في كل ورقة.
- ١٨- انظر إلى جمهورك لا إلى أوراقك وتواصل معهم بعينيك وابتسامة شديك.
- ١٩- انظر باتجاه الحضور لا إلى العرض أو التكريم أو المنظمين.
- ٢٠- يجب على المقدم التأكد من الصوت والإضاءة وزاوية التقديم قبل بداية الحفل وألا ينشغل بشيء منها أثناء التقديم فهي من مهام مهندس الصوت أو الديكور.



مهارات طرح الفكاهة



إضاءة

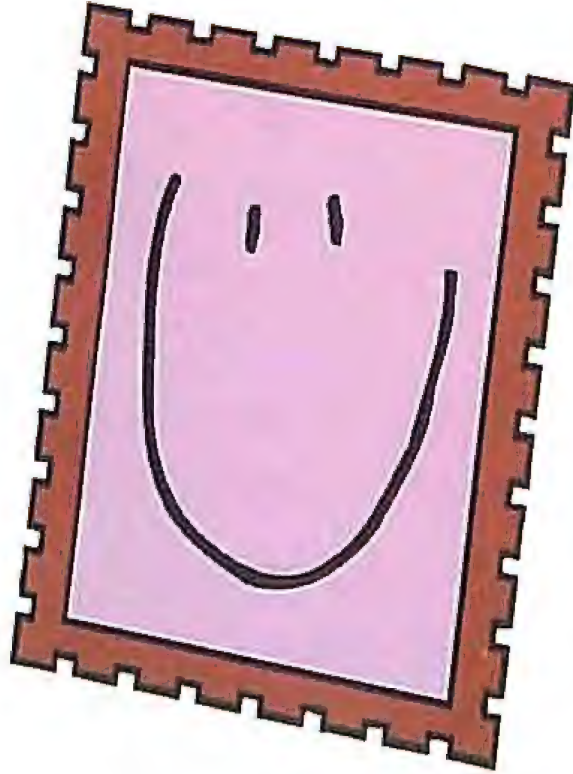
- الابتسامة الطبيعية تنجح
- تدريجياً ثم تختفي تدريجياً
- وهي متناصفة ومتساوية.
- الابتسامة غير الصادقة
- تكون غير متساوية
- وتختفي بسرعة.
- ابتسامة الغضب تستمر
- قليلاً ثم تختفي فجأة.
- الابتسامة الصادقة ارتفاع
- جانبي الشفتين وتفرعها
- وظهور الأسنان وارتفاع الحدين.
- لا تقدم طرائف مباشرة
- مقصود الاضحاك فقط ولكن
- التي عليهم طرائف تحل
- معنى وتوصل رسالة لأنهم إن
- لم يضحكوا منها استنفادوا
- من الرسالة التي فيها.



إضاءة

- إن القلوب تملأ كما تملأ الأذن
- فاطلبوا لها طرائف الحكمة.

«عبد الله بن مقعود»



- (١) لا تعتذر بأنك لست ماهراً في سردها.
- (٢) لا تعدهم بأنهم سيستلقون على ظهورهم من الضحك.
- (٣) لا تحرقها (بعض المتحدثين يقول هذه النقطة ذكرتني بقول جحا وأنا كذلك أحب حماري؛ ثم يبدأ في سرد قصته بعد أن ذكر أجمل شيء فيها).
- (٤) تفاعل مع الطرفة.
- (٥) توقف بعدها قليلاً لتعطي فرصة للضحك أو التعليقات.
- (٦) لا تضحك على الجمهور أو تتندر على أحدهم.
- (٧) احذر الغيبة، كأن تضحك من قبيلة أو أهل بلد أو طائفة أو عاهة، أو لهجة.
- (٨) احرص أن تكون جديدة.
- (٩) المواقف الشخصية المضحكة أفضل أنواع الفكاهة.
- (١٠) إذا لم يضحك الجمهور فلا تأتِ بطرفة أخرى.

ابتسم

ابتسم عند لقاء جمهورك.

يقول أبو الدرداء: (ما حدثنا رسول الله ﷺ حديثاً إلا وهو يبتسم) رواه مسلم.

فلا ابتسامة جواز سفر للقلوب ومفتاح لرتاج النفوس وهي فوق كل ذلك صدقة.

الابتسامة ظاهرة معقدة، ودين سريع الانقضاء، وأنت عندما تبتسم فإنك تقول لجمهورك مرحباً. واعلم أنك إذا كنت لطيفاً بشوشاً عند الحديث سيكون الناس كذلك معك عند الاستماع، فكم بسمه فتحت قلباً عجزت عن فتحه صرخات الشعر والخطب.



40

حديثاً

ورد في

النبسم

الابتسامة هي أرخص طريقة تجدد بها مظهرك

(تشارلز جوردن)



إضاءة

جمهورك مرة لك فإن ظهر عليك التوتر فسيظهر عليهم وإن ابتسمت ابتسموا وإن عيسيت تجهوا في وجهك.



إضاءة

اصحك مع جمهورك ولا تفحك عليهم.



إضاءة

من المتحدثين لديهم القدرة على إلقاء الطرائف باحتراف، فكن على قدر التحدي.

رب طرف أفصح من لسان.

إن كاتمونا القلى نمت عيونهم

والعين تظهر ما في القلب أو تصف

وقال ابن أمية :

إذا قلوب أظهرت غير ما

تضمه أنباتك عنها العيون

وقال الشاعر حبص ببص العراقي :

العين تبدي الذي في نفس صاحبها

من المحبة أو بغضاً إذا كانا

والعين تنطق والأفواه صامتة

حتى ترى من ضمير القلب تبياناً

وقال الشاعر التعاويذي :

والعين تبدي من عيني صاحبها

إن كان من حزبها أو من أعاديها

يتحدث الناس بنواظرهم، وحديثهم لا يحتاج إلى ترجمة متى قالت العين قولاً وقال اللسان قولاً آخر فالصادق هي لا هو، والعمدة على قولها لا قوله.

نعم إن العيون ليست وسيلة فقط لرؤية الخارج، بل هي وسيلة بليغة للتعبير عما في الداخل ونقله للخارج.

فهناك النظرات القلقة المضطربة، وغيرها المستغيثة المهزومة المستسلمة، وأخرى حاقدة ثائرة، وأخرى ساخرة، وأخرى مصممة، وأخرى سارحة لا مبالية، وأخرى مستفهمة وأخرى محبة، وهكذا تتعدد النظرات المعبرة.

والإنسان في تعامله مع لغة العيون يتعامل معها كوسيلة تعبير عما في نفسه للآخرين، وكذا يتعامل معها كوسيلة لفهم ما في نفوس الآخرين من خلالها.



العيون

بها نشرح، وبها نخرج، وبها

نرفض، وبها نسبح.

بها نستعطف، وبها نعدد.

بها نعبّر، ونتواصل، ونهش.

بها يمكن أن نكشف عالمنا

الداخلي لمن حولنا.

وبها نكتشف خفايا عالمهم.

التعبير الأمثل بالعيون

إذا أردت إيصال مرادك بعينيك فاحرص على الأمور الآتية :

- ١) أن تكون عينك مرتاحتين أثناء الكلام مما يُشعر الآخر بالاطمئنان إليك والثقة في سلامة موقفك وصحة أفكارك.
- ٢) تحدث إليه ورأسك مرتفع إلى الأعلى، لأن طأطأة الرأس أثناء الحديث وفقدان التواصل البصري، أولى مراتب الانفصال عن الجمهور.
- ٣) لا تطل التحديق بشكل مخرج فيمن تتحدث معه.
- ٤) احذر من كثرة الرمش بعينيك أثناء الحديث، لأن هذا يشعر بالقلق والاضطراب.

إضاءة

كلما زاد اتصالك البصري كلما زاد انتباه الناس إليك.

المسح البصري للجمهور

- لا تنفد تواصلك البصري معهم.
- انظر إليهم ولا تخف من كثرتهم.
- انظر إلى كل واحد منهم وكأنك تتحدث إليه.
- عند الخوف انظر إلى جباههم أو فوق رؤوسهم مباشرة.
- عند القراءة من ورقة اقرأ قليلاً ثم ارفع رأسك، وهذا أفضل من رفع البصر بعد كل كلمة.
- وزّع نظراتك في كل جوانب الجمهور ولا تغفل جانباً وتركز على آخر.
- احذر النظر إلى المكفهر أو العابس فقد يؤدي إلى توترك.
- احذر النظر كذلك إلى المبسم لأنه قد يأسرك فتواصل معه وتغفل الآخرين، وضابط ذلك أن توزع نظراتك.

إضاءة

احذر من النظرات الساعرة الباهتة أو البتالية إلى من تتحدث إليه لأن ذلك ينسف جسور التفاهم والثقة بينك وبينه، ولا يشجعه على الاستمرار في التواصل معك ورب نظرة أوردت حسرة.

كن عادلاً في اللحظ واللفظ فمعظم الحضور يقرؤون ما بين السطور

لغة الجسد

تعتبر الحركة أكثر تأثيراً من محتوى الحديث وكذلك من الأسلوب فقد أثبتت دراسة البرفوسور «ألبرت ميريبيان» من جامعة كاليفورنيا أن ..



اعلم أن الناس يصدقون
لغة جسدك أكثر من كلماتك

وقد اختلف علماء الاتصال على النسبة وأياً كان اختلافهم فقد أجمعوا أن تأثير

الحركة أبلغ، ثم الصوت، ثم الكلمات.

فالعقل يرى ثم يسمع وبالتالي يحكم على ما يشاهد.

• الواعي ينتبه للمقصود لا الموجود، اللاواعي ينتبه للموجود لا المقصود.

فإذا أردت أن تؤثر فلتتطابق كلمتك مع حركتك؛ ليكون المقصود والموجود متفقين.

اللاواعي ينتبه لحركتك (الموجود) ولا ينتبه لكلامك (المقصود).

الواعي ينتبه لكلماتك (المقصود) ولا ينتبه لحركاتك (الموجود).

لا تنسَ فالكثير يغفل عن هذا ..

أثبت العالم ألبرت ميريبيان تفوق لغة الجسد في عملية الاتصال وأنها أكثر عناصر الاتصال تأثيراً إذا كانت الرسالة مشوشة أو متناقضة أو فاقدة للمصداقية، بمعنى: إذا حدث أي خلل في عملية الاتصال فإن العقل يصدق لغة الجسد ويتأثر بها، أما إذا كانت الرسالة واضحة أو غير متناقضة ومصداقيتها عالية فإن عناصر الاتصال (الكلمات - الصوت - الحركات) تعمل بشكل متكافئ وتأثير متساوٍ، فلو قال أحبكم وهو غابس الوجه فالعقل سيتأثر بلغة جسده لا بكلماته لأن لغة الجسد أقوى عند تناقض الرسالة.

إضاءة

أبها الناس (لا تظهروا لنا
بغضاً فإنه والله من يظهر لنا
بغضاً ندركه في فلتات كلامه
وصفحات وجهه ولحاته
عينيه)

الخبيفة الباقوت

إضاءة

معرفة لغة جسد الجمهور
ودلائها تجعلك تشتم
الدخات قبل وقوع الكارثة.

إضاءة

إذا أحسست بعدم وضوح فكرتك
فإنك ستطيل الحديث وإذا
أحسست بوضوح فكرتك وروعة
أدائك فإنك ستطيل الحديث
لذا كن واعياً بوقتك وتحدث
ولغة جسدك جمهورك.

تعلم لغة الجسد



قد تضطر إلى الإشارة
بإصبعك لتوجه المسؤولية الفردية.

١- كن طبعياً في التعبير عن حديثك.

٢- اجعل حركتك لتوضيح حديثك.

٣- عدم تناسق الحركة

مع الكلمة يؤدي إلى
التشويش.

٤- لا تشير بإصبعك إلى

جمهورك فهي توحى

بالإتهام؛ فأشر براحة

يدك إلى جمهورك أو

بإصبعك ولكن إلى أعلى

أو إلى جانبي الجمهور.

٥- اجعلها تعكس مشاعرك.

٦- وظفها للتوضيح لا

للتشويش.

مزايا الحركة

- تعكس المشاعر.

- تشد الانتباه.

- تدعم الحديث.

- تساعد على الفهم.

- سهولة التعلم.

- يبدأ أثرها منذ قدومك ووقوفك

قبل الحديث وأثنائه وبعده.

د. طارق السويدان.

إضاءة

كلما زاد عدد الحواس زاد مدى
الاستقبال.

إضاءة

كلما استطعت أن تشغل
الحواس كلها كانت حديثك
مؤثراً ومشوقاً وأداؤك رائعاً.

إضاءة

يزداد اهتمام الآخرين لها برون
٢٥ ضعفاً لها بسبعون.



تضعها على السرة
تعني الجمود



تضعها في الخزانة
مرآة وسجادة



تضعها بيدك
خزيرة وحاسية



تضعها في جيبك
ارتباك وشك



تمسك الأخرى
إجاء بالتعب
وتعطيل حركة اليدين



عند الإلقاء:
الوقوف خير من
الجلوس فقد أثبتت
الدراسات أن القدرة
على توصيل المعلومة
تصل إلى:
٥٢٪ عند حديثك
وأنت جالس.
٧٢٪ عند حديثك
وأنت واقف.
والشيء المثير خير من
الوقوف.

ضع يدك بجوارك حتى
تجد نفسك غير قادر على
الاحتفاظ بهما بجوارك

تسبب شيئاً يبدد
بشغلك وحيثيتك

نشر بأصبعك إلى الجمهور
بل أشرب يدك
اتهام مباشر

تمك ولا تعبت
توتر أو عدم مبالاة

تتوكل أو تسند جسمك
تعالى ولا مبالاة

نظريتها أمام صدرك
عدم تأييد وتوتر



لغة الجسد عند الجمهور

استخدمها في التعبير واقرأ من خلالها جمهورك.

لغة الجسد هي مجموعة حركات تؤدي إلى معنى كالكلمات تؤدي إلى جملة.

تنقسم لغة الجسد إلى ثلاثة أقسام:

لغة سلبية (رفض - تشكيك - ملل - معارضة - توتر - لامبالاة).

لغة إيجابية (تأييد - انتباه - موافقة - حماس - قبول - ارتياح - اهتمام).

لغة محايدة (تأمل - دهشة - تفكير - حيرة).



إضاءة

قراءة لغة جسد المستمعين هي مهارة تستطيع من خلالها التنبؤ بحالتهم الشعورية أثناء حديثك.



إضاءة

عليك الاهتمام بقراءة لغة جسد المستمعين، فالتحدث البارع يغلق فيه قبل أن يغلق الناس أذانهم.

الحركة	المعنى
إمالة الرأس على أحد الجانبين	إيجابي
هز الرأس أعلى وأسفل	إيجابي
هز الرأس بعنف أعلى وأسفل	سلبى
حك الرأس	محايد
اللعب بشعر الرأس	سلبى
اليدان متقاطعتان خلف الرأس	سلبى
الإصبع على الخد	محايد
هز الرجل	سلبى
ميل الجسد إلى الأعلى	إيجابي
شد الأذن	سلبى
رفع الحاجب قليلا	محايد
طرق الطاولة بإصبع أو قلم	سلبى

المعنى	الحركة
سلبي	اليد على الحنك
سلبي	اليدان متقاطعتان أمام الصدر
سلبي	العبروس في الوجه
سلبي	طاطأة الرأس للأرض في عبروس
سلبي	رفع الحاجبين مع ضم الشفتين
إيجابي	تقليب الحاجبين مع ابتسامة خفيفة
محايد	إذا رفع حاجبه وأمال رأسه يمينا ويساراً
سلبي	حك الأنف أو مرّر يديه على أذنيه أو فرك شحمة الأذن.
سلبي	إذا لمس أو حك ما بين الأنف والشفة العليا
سلبي	رمش العين بشكل متكرر
سلبي	كثرة الأحاديث الجانبية
سلبي	النظر إلى الساعة بكثرة
إيجابي	التسجيل والكتابة

إضاءة

كلها من اللغة البنتوقة تتكون من عدة كلمات تعطي معنى معين فكذلك لغة الجسد فهي عدة حركات تعطي معنى معين ولا يصح تفسير حركة واحدة والحزم بدلالنها .
مثلاً : من وضع يديه أمام صدره (هذه حركة واحدة) هذا لا يدل على عدم التأيد ولو تبعها مثلاً هز للرجل أو طرق بالقلم أو نظر إلى الساعة فعندها أجزم بنوتر من أمامي لوجود عدة حركات تدل على معنى معين .

اهتمامك بلغة جسد المستمعين ومقدرتك على فك رموزها تجعل منك قادراً على اختيار الوقت المناسب للدعابة أو التوقف أو الإيجاز أو الإطناب.

بعض مدلولات لغة الجسد

الأكتاف

إذا أسدل يديه وأنزل أكتافه إلى أسفل فإن ذلك دلالة على أنه محبط ويشعر بالملل وغير متحفز.
إذا انتصب ظهره وشد كتفيه دل ذلك على التحفز.

العينان

- النظرة الثابتة الحادثة تدل على الارتياح.
- سرق النظر إليك بحيث يصرف نظره عنك عندما تقع عينك عليه دليل على الخجل منك ودليل انجذابه إليك.
- اتساع العينين وارتخاء عضلات الوجه دليل الحب والإعجاب.
- المستمع المرأة الذي يقلدك يدل على أنه معجب بك أو يحبك.
- رفع الحاجب وتوسع العين وفتح الشفة قليلاً دليل الانبهار والتعجب.
- التصاق الحاجبين وضم الشفتين واتساع العينين يدل على ارتباك وثرق.
- تضيق العينين أو النظر من الأعلى يدل على عدم الارتياح والغضب والتعالي.
- النظرة الثابتة مع بشاشة الوجه تدل على الترحيب.

• النظرة الثابتة مع جمود الوجه يدل على الغضب وعدم الترحيب والتشكيك.

• رفع الذقن إلى الأعلى دليل على التكبر وحب الانتقاء.

• نزاع النظارة ووضعها بسرعة على الطاولة دليل الغضب.

• النظرة من فوق النظارة تشير إلى التعالي وقد تشير إلى اختبار الكلام والتفكير الناقد فيه.



الساقان

- الساقان المتباعدتان عن بعضهما البعض عند الجلوس دليل على الانفتاح والثقة.
- اتجاها الساقين إلى الخارج حتى وإن كان الجزء الأعلى متجهاً إلى المتحدث فهذا دليل على الرغبة في الخروج.
- الساق فوق الأخرى دليل على الاستقلال وربما عدم الاكتراث وأنه غير مقيد بالشكليات والرسوميات.
- بسط الساقين أمام صاحبهما سواء تقاطعا أم لا، يدل على الهيمنة ويدل على أن صاحبها صعب المراس وقد يكون أنانياً.



القدمان

- إذا كانت قدما الشخص إلى جانب بعضهما ووضعتا بشبات على الأرض وهو في مراجعتك دل على أنه متحفز وصادق.
- التفر بالقدم على الأرض أو هز أحدهما يدل على الملل والرغبة في الانصراف.
- مد الساقين إلى الأمام يدل على الملل.

اليدين

- إذا مرر إصبعه على خده وهو ينظر إلى أسفل دل على أنه يفكر تفكيراً عميقاً فيما تقول.
- وضع اليدين على الفخذين وإبراز المرفقين يدل على ثقة زائدة واستقلال وعدم الحميمة، كأنه يقول لا تتعامل معي الآن؛ وقد تدل على الرغبة في الرحيل والانصراف.
- قبض اليد وإخفاء الإبهام يدل على عدم الارتياح والقلق وإخفاء الغضب.
- الإمساك بشيء يدل على عدم الأمان مثل إمساك المقعد أو طرف الطاولة.
- إذا كانت اليدين مفتوحتين والأصابع ممدودة ومرتخية دل على الاهتمام والانفتاح وأنه يرحب بك.
- قبض إصبع الإبهام بين الأصابع ممدودة أو العكس الأصابع منقبضة والإبهام ممدود ومشدود يدل على أن الشخص متوتر ومتصلب في رأيه (عنيد).
- العبث بشيء أمامه يدل على نفاذ الصبر - التوتر - الملل.
- قضم الأظافر وشد الجلد الميت ولّي اليدين يدل على الملل والقلق أو التوتر.
- شبك الأصابع ولف أصبعي الإبهام بحركة دائرية دليل الملل.
- تلامس أطراف اليد اليمنى بأطراف اليد اليسرى بطريقة هرمية دليل على الاعتزاز والثقة وربما الغرور.

لصائح

- إنشمت.
- قف على كلتا قدميك.
- حرّك يديك وعبر بهما عن الموصوفات (الارتفاع - الجبهات - التعب - القوة - الزمان).
- استعمل أصابعك.
- استعمل تعابير وجهك.
- اجعل حركتك مكتملة.
- حديثك حتى لا تكون الحركة مشوشة.
- احذر من اللزجة الحركية كأن ترفع يدك اليمنى فقط وتكرر نفس الحركة رغم اختلاف المعنى.
- البس ما يناسب المكان والحديث.
- تجنب اللباس الغريب والمبالغة في الأناقة، فالاعتدال في كل شيء مطلوب.

مهارة الإرساء (الحركات الاحترافية عند الإلقاء)

من أقوى عمليات الاتصال غير المنطوق والتي يمكنك استخدامها أمام مستمعيك.



كيف تتحرك ويكون لحركتك معنى ولوقوفك معنى وخطواتك معنى؟

لقد أقام الممثل جوني كارسون عرضه التمثيلي لمدة ٢٧ عاماً وهو يقف دوماً في نفس المكان على خشبة المسرح؛ حيث كانت هناك نجمة معلقة في الاستوديو لكي يحدد بها المكان الثابت الذي سيبدأ عرضه فيه، فعندما يذهب ويقف في النجمة كان الجمهور يستعد للضحك حتى قبل أن يتكلم لأن الجمهور تعلم أن الممثل إذا وقف تحت النجمة فإنه سيقول فكاهة. لذا ارتبط هذا المكان بقول الفكاهة وهذا ما يسمى بالإرساء المكاني، أي أن الفكاهة وضعت مرساتها لتقف في هذا المكان مثل السفينة التي تضع مرساتها لتقف عند مكان معين، فكيف يستفيد الملقى من هذه الاستراتيجية؟



دعني أقدم لك مثالاً توضيحياً:

إذا أردت أن تقدم كلمة أو دورة أو عرض ما، فعليك اختيار ثلاثة أماكن أمام الجمهور لكي تتكلم فيها **المنطقة أ:** حيث ستقوم بأداء معظم كلامك في هذه المنطقة ودعنا نسميها المنطقة المركزية أو المحايدة. **المنطقة ب:** وهي المنطقة التي فيها ذكر الجوانب الإيجابية في الموضوع وكذلك الفوائد والفكاهة. **المنطقة ج:** ويتم عرض الجوانب السلبية للموضوع والأخبار السيئة.



هل سبق لك أن شجيت عطراً فتذكرت موقفاً ما، أو سمعت أنشودة أو شربطاً فتذكرت بعض الأحداث؟ معطينا بشعر بذلك والسبب أن الموقف والحدث ارتبط في ذهنك وانتقل إلى ذاكرتك عبر مجموعة من الارتباطات. وبجهد أن نتعرض لأحد هذه الارتباطات فإن عقلك يستدعي كل ما يتعلق بهذا الارتباط، فرائحة العطر مثلاً ارتباط يذكر بك بهوقف ما، وهذا ما يسمى بالهرق أو الرابط.

هندسة المسافة

- إن لكل مستمع مساحة خاصة له لا يسمح لأحد باقتحامها لذا يجدر بالمتحدث أن يتنبه لذلك.
- وازن بين العلاقة والمسافة.
- تقدم مع تقدم البرنامج.
- لا تقترب أو تلامس أحد المستمعين في الدقائق الأولى من حديثك.
- إذا أردت أن تصف شيئاً شيئاً فابتعد عنهم بخطوات إلى الخلف وعندما تريد ترغيبهم والنصح لهم والتعاطف معهم فأقترب منهم واخفض صوتك وابطئي حركتك.
- ارجع إلى الوراء وارفع صدرك إذا أردت أن تغاطب الذين في الخلف.
- من الجيد أن تكون على مسافة بعيدة نسبياً في المحاضرات الأكاديمية المتخصصة. فالناس عادة تزداد مساحتهم الخاصة بازدياد مكانتهم.

حيث تبدأ حديثك - وأنت تنف في المنطقة (أ) - عن أهمية الإلقاء وتعريفه وأنواعه، ثم تنتقل إلى المنطقة (ج) لتذكر صفات الملقي السيئ وطرق الإلقاء الضعيف والأخطاء التي يقع فيها الكثير من المتحدثين. ثم تنتقل بسلاسة إلى النقطة (ب) لتذكر مهارات المتحدث البارع وتبدأ بتحفيز المستمعين عن كيفية استخدام نبرات الصوت في التأثير على الآخرين؛ وعندما تريد أن توضح للناس أن الإلقاء ليس مجرد صراخ وهتاف فإنك تنتقل بكل سلاسة إلى النقطة (ج) وعندها يرتبط في أذهان المستمعين أن المتحدث هنا سيتكلم عن الجوانب السلبية وهناك عن الجوانب الإيجابية. أما النقطة (أ) فهي نقطة الحديث المحايد والشرح والتفصيل.

والجزء الممتع كذلك في هذه الاستراتيجية هو في موضوع الأسئلة..

فعندما يسألك أحدهم عن كثرة الإبياءات في الإلقاء فإنك تنتقل إلى النقطة (ج) وتبدأ بسليبات كثرة الحركة ثم تقول: ولكن المتحدث المحترف - تقولها وأنت تسير بهدوء إلى المنطقة (ب) - هو الذي يتحرك بحركات توافق السياق.

ولو سألت أحدهم عن رأيه في نقطة معينة ثم اتجهت إلى النقطة (ج) فإن الجميع سيعلمون أنها سيئة رغم أنك لم تقل شيئاً، لأن الأخبار السيئة ارتبطت في المنطقة (ج) كل هذا يحدث بطريقة تلقائية لا يشعر بها الجمهور، وهي من أقوى مهارات التواصل والتأثير في المستمعين ولا يلزم أن تكون (٣) مناطق؛ فلك ما شئت من تقسيم ولكن كثرة المراسي قد تشوش على المستمعين لذا ينصح باستخدام (٣) مناطق للإرساء.



علامات جيدة تقرؤها في جمهورك

هناك عدة عوامل تساهم في استمتاع الجمهور من عدمه .

(كالإضاءة - والتكييف - والراحة في الجلوس - وضوح الصوت - شاشة العرض - ضيق المكان - التهوية وغيرها...) ولكن تذكر أنك تبني العنصر الأكثر تأثيراً من بين تلك العوامل .

إضاءة

(وَإِذَا رَأَوْا تِجَارَةً أَوْ لَهْوًا انفَضُّوا إِلَيْهَا وَتَرَكُوكَ قَائِلًا قُلْ مَا عِنْدَ اللَّهِ خَيْرٌ مِّنْ اللَّهْوِ وَمِنَ التِّجَارَةِ وَاللَّهُ خَيْرُ الرَّازِقِينَ) (البقرة: ١١٠) .

انشغال الجمهور عنك ليس دليلاً قاطعاً على ضعف أدائك بل قد يكون هناك ما أشغلهم عنك .

● هز الرأس وهو (دليل الموافقة والتأييد).

● ميل الجسد إلى الأمام مع عدم تقاطع يديه أو أصابعه (انتباه).

● النظر المستمر إليك وعدم التشاغل عنك (تركيز).

● ميل الرأس على أحد الجانبين مع النظر إليك (تذكير وتفاعل).

● الابتسامة أو الضحك (قبول).

● ترديد كلماتك (تفاعل).

● الكتابة وتسجيل النقاط (تفاعل).

● طلب إعادة الحديث (اهتمام).

● التصفيق (تفاعل واستحسان).

● المشاركة في إكمال حديثك عند وقفاتك وبعد سؤالك (تفاعل).

● الاستجابة الفورية لطلبك (العودة إلى المذكرة أو تغيير المكان أو مشاركتك في تمرين) (تفاعل).



علامات سيئة تقرؤها في جمهورك



- الملل وكثرة الحركة.
- كثرة الدخول والخروج.
- النظر إلى الساعة.
- عدم التفاعل أو قلة المداخلات أو الأسئلة.
- الجلوس واليدان خلف الرقبة وتقاطع الساقين.
- النظر في أنحاء الغرفة أو تقليب الصفحات أو التلوين والرسم في الأوراق.
- التأوُّب المستمر أو النعاس وربما النوم.
- هز الأرجل والحك المستمر دليل التوتر والملل.
- كثرة الأحاديث الجانبية.
- عدم الاستجابة أو عدم المبادرة.
- التشاغل بشيء يمكن إهماله (كلفظ الخيوط - الأزرار - الجوال...).
- كثرة تقاطعات الجسد (كاليدين والقدمين والأصابع).
- الاستناد إلى الكرسي مع طي اليدين على الصدر وضم الشفتين.



المتحدث البارِع هو الذي يجعلك ننصت إليه أثناء وجوده وتفكر فيه بعد خروجه.

إذا أردت أن تشرح قلوب الناس لحديثك فعليك بأمرين:
الأول: حديثهم فيما يعنيهم، وفيما يحبون.

الثاني: عليك بالإيجاز فيهم قد أحسنوا إليك بالاستماع وعليك ألا تسيء إليهم بالإطالة.
(زكي الحريول)

فوائد توجيه الأسئلة

- < معرفة مدى الاستيعاب.
- < إعادة التوازن عند ارتباكك.
- < إثراء الحوار.
- < شد الانتباه.
- < تحديد مستوى المعرفة.
- < بناء التواصل مع المستمعين.
- < لازالة التوتر عند بعض المستمعين

إضاءة

إن قولك لا أعلم يوصل رسالة خفية بثقتك وصدقك، وإن كل ما قلته سابقاً كنت فيه صادقاً.

إضاءة

هذا ما سألته الأستاذ أحمد...
ونعقباً على سؤال الأخت فاطمة...
عندما تذكر اسمي فإنك
تشرعني بالاهمية.

إضاءة

عن ابن عمر رضي الله عنه قال:
جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال:
يا رسول الله، أي البقاع خير؟
قال: لا أدري.
ويقول علي رضي الله عنه:
(ما أبردها على قلبي إذا قلت لا أعرف، لشيء لا أعرفه)..
فإذا كنت سيد الخلق وأعلمهم
وأعظمهم بقول لا أدري فمن
الطبيعي أن أقول لا أدري
لشيء أجهله.

مهارات توجيه الأسئلة

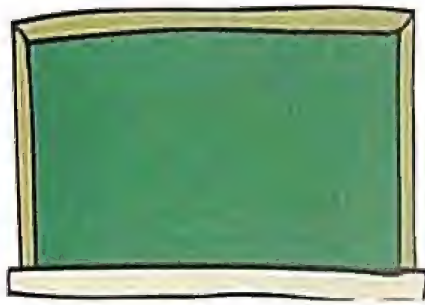
- < تجنب الأسئلة المغلقة المبدوءة بـ (هل).
- < تجنب التحدي في أسئلتك.
- < لا تسأل من لم يتبرع بالإجابة.
- < تجنب السخرية.
- < لا تقل: هل يوجد سؤال؟
- < قل: ما أسئلتكم؟

مهارات استقبال الأسئلة

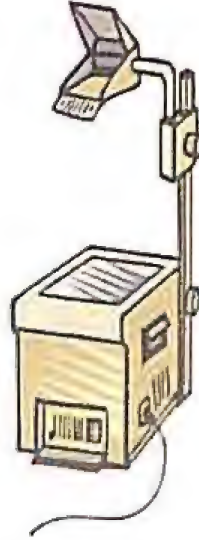
- ١- دقيقتان لكل مداخلة.
- ٢- لا تقاطعه.
- ٣- أثنِ على السائل.
- ٤- أعد السؤال حتى تتأكد من فهمك له وحتى تُسمعه الآخرين.
- ٥- أجّل الإجابة: إذا كانت مجهولة لديك أو تحتاج إلى تفصيل، أو فيها خصوصية أو قد تشوش على الآخرين.
- ٦- اطلب رأيه إذا سألك عما لا تعرف أو في غير تخصصك.
- ٧- حوّل الإجابة إلى الجمهور إذا سألك عما لا تعرف أو في غير تخصصك أو في غير موضوع حديثك.
- ٨- تأكد من إصابة الإجابة وقل: هل أجبتك على سؤالك؟
- ٩- إذا كنت لا تعرف الإجابة فقل: لا أعلم وبكل بساطة فقد قالتها الملائكة لربها فكيف لا نقولها.

مهارات العرض والتقديم

أثبتت دراسة أجرتها جامعة مينيوتا أن الملقى الذي يستخدم وسائل إيضاح يكون أكثر إقناعاً بنسبة ٤٣٪ ممن لا يستخدم منها شيئاً.



السبورة
أو اللوح



عارض
الشفافيات



البروجيكتور
PROJECTOR



اللوحة الورقية
(FLIP CHART)



عن ابن مسعود قال: خط النبي ﷺ خطاً مربعاً وخط خطاً في الوسط خارجاً منه وخط خطوطاً صغاراً إلى هذا الذي في الوسط من جانبه الذي في الوسط وقال: «هذا الإنسان وهذا أجله محيط به، وهذا الذي خارج أمه، وهذه الخطوط الصغار الأعراض، فإن أخطأ هذا نهشه هذا وإن أخطأ هذا نهشه هذا».

رواه البخاري



وسيلة الإيضاح قد تكون أفضل وسيلة للتشويق ولتوضيح أفكارك ولنشتيت انتباه جمهورك إذا أسأت استخدامها.



الجمهور جاء لينظر لك ويسمع إليك لذا تخلص من كل شيء حولك يمكن أن يشايرك انتباه جمهورك.

فوائد وسائل الإيضاح:

- ممتعة.
- مذكرة.
- تساعد على الفهم.

نتائج؟

في دراسة أجرتها شركة IBM
- ٧٥٪ عن طريق الرؤيا
- ١٣٪ عن طريق السماع
- ١٢٪ عن طريق الحس

فوائد استخدام المعينات البصرية

١. أسلوب شيق ويلفت الانتباه.
٢. استيعاب أعلى واستثارة لخيال الجمهور.
٣. من السهل توضيح المعلومات المعقدة باستخدام الوسائل البصرية.
٤. الصورة تنقل المعلومة بدقة أعلى من الكلمات (ليس الخبر كالمعاينة).
٥. مدة تذكر الصور تفوق تذكر الكلمات بخمسة وعشرين ضعفاً.



إضاءة

كجبة المعلومات الهائلة
الوجودية حولنا ووسائل
متعددة تلزم الملقى أن يكون
أكثر تشويقاً منها في طرح
الأفكار وإيصال الرسالة.



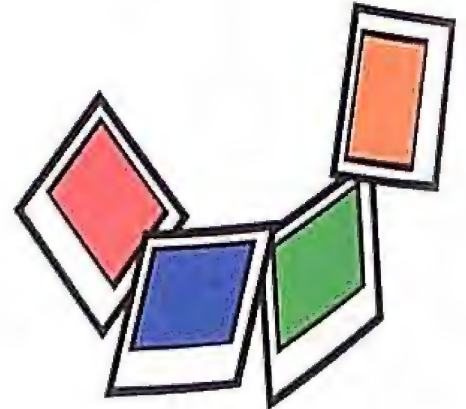
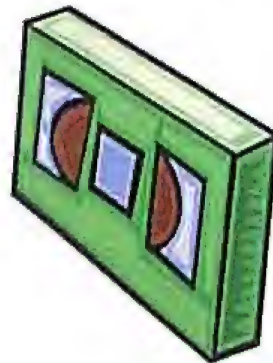
من وسائل الإيضاح عند الإلقاء.

١. شرائح العرض.
٢. رسومات بيانية.
٣. تسجيلات صوتية.
٤. صور مرئية أو أفلام.
٥. مجسمات ونماذج.
٦. اللوح أو السبورة.
٧. نشرات.
٨. معينات الإخراج السينمائي.
٩. تمثيل الأدوار.



إضاءة

الكلمات ترسم صوراً في ذهن
والصور تحفر كلمات في الذاكرة



عند اختيار وسيلة الإيضاح لا بد من مراعاة:

الهدف - الجمهور - المكان - الوقت المتاح - الموضوع - الإمكانيات - التكلفة - القدرة في التعامل معها.
فالمكان المفتوح في النهار لا تصلح معه بعض الرسائل كالبروجيكتور أو التلفاز، والأعداد الكبيرة لا تصلح معها اللوحة الورقية.

وصايا عند استخدام وسيلة الإيضاح:

- ١ - أن تكون مناسبة للمكان والجمهور والموضوع والوقت.
- ٢ - أن يستفيد منها الجميع.
- ٣ - أن تكون جذابة ومتناسقة الألوان.
- ٤ - الرسومات البيانية تنصر الكثير والصورة أبلغ في التعبير، والمجسمات أكثر تشويقاً.
- ٥ - قاعدة (٥ X ٥) بمعنى ألا يزيد عدد الأسطر عن ٥ أسطر، وعدد الكلمات في السطر عن ٥ كلمات حتى لا تزدحم الكلمات وتغدر قراءتها.



لو كانت عدد جمهورك ثلاثين مشاركاً وكانت أوراق التمرين التي معك لا تكفي إلا خمسة وعشرين مشاركاً فنهضتني لك ألا تبدأ التمرين قبل توفيره للجميع، والقاعدة في ذلك تقول: إذا كانت الوسيلة لا يستفيد منها الجميع فلا حاجة لها.

نصائح استعمال الأفلام:

- ١ - لا بد أن تكون اللغة واضحة.
- ٢ - ألا تزيد المدة عن ٢٠ دقيقة ولا تقل عن ٥ دقائق.
- ٣ - أن تكون الإضاءة مناسبة.
- ٤ - أن يتناسب حجم الشاشة مع عدد الحضور؛ ومعياري ذلك أن تحدد بوصة لكل مشارك فإذا كان العدد ٢٥ مشاهد فاستخدم شاشة ٢٥



بوصة وهكذا، فإذا زاد العدد عن ٧٥ فيفضل استخدام شاشة البروجيكتور.

نصائح استعمال « عارض الشفافيات » « Over Head » :



- ١- اجعل الأوراق مرتبة ومترقمة.
- ٢- ضع الأوراق ثم ابدأ التشغيل.
- ٣- استخدم حجاباً عندما تعرض عدة نقاط لحجب المعلومات.
- ٤- تمرّس عليه قبل الاستخدام.
- ٥- ارفع الجهاز أو أمل الشاشة (زاوية ٩٠°).
- ٦- لا تقف أمام الضوء.
- ٧- اكتب بخط واضح وكبير.
- ٨- لا تكثر المعلومات فيه.
- ٩- اعرض على الحائط إذا كانت الشاشة المخصصة صغيرة.
- ١٠- لا تطل الحديث باستخدامه حتى لا يركن الجمهور إلى النوم في أجواء مظلمة.

إرشادات حول استخدام المؤشر

- ١- استخدم الليزر للتوضيح لا للتشويش.
- ٢- لا تعبت به في حالة عدم استخدامه.
- ٣- اتركه جانباً إذا انتهيت منه.
- ٤- وجوده في يدك يعطل من حركتها ويشغلك ويشغل جمهورك لذا ضعه في جيبك أو قريباً منك.
- ٥- أمسك المؤشر باليد الأقرب للشاشة.



نصائح استعمال « اللوحة الورقية » « Flip Chart » :

- ١- استخدمها للمجموعات الصغيرة، ولا تستخدمها مع الأعداد الكبيرة أو كانت بعيدة عنهم.
- ٢- اكتب بخط كبير وواضح، واستخدم الألوان.
- ٣- اكتب المعلومات مسبقاً إذا كانت كثيرة أو معقدة.
- ٤- ضع اللوحة يسار الجمهور وقف على الجانب الأيسر عند الكتابة عليها لكيلا تعطي ظهرك للجمهور.
- ٥- اكتب كلمات قليلة في ثوان معدودة ثم استدر وتحدث للجمهور.
- ٦- تراجع القهقري أي لا تعط ظهرك للجمهور.
- ٧- اترك هامشاً من اليسار والثلث الأسفل من الورق.
- ٨- الحيلة الخفية (استخدم قلم الرصاص لكتابة ما تحتاجه من معلومات بخط صغير لبراء الآخرين).
- ٩- استعن بمن يعينك إذا كان خطك غير مقروء.

مهارات الملقى

• لا تعتمد في تجهيز أدواتك على أحد مهبها كانت إمكانات الجهة المنظمة.

• لا تقف أمام العرض.

• لا تقرأ كل ما في الشريحة.

• كن متوازناً بين ما تقول وما تعرض.

• كن مستعداً للطوارئ والأعطال.

• لا تكتب كل شيء في الوسيلة فيستغني الجمهور عنك.

• لا تعط ظهرك للجمهور.

• لا تعتمد على وسائل الإيضاح وكن جاهزاً للحديث بدونها.

• لا تترك الوسيلة بجانبك بعد الانتهاء منها.

• استخدم الألوان لتمييز المهم والجديد والأصول من الفروع.



إضاءة

كن مستعداً للأعطال التقنية
واحمل معك بدائل.

إضاءة

لا تطل الحديث إذا كانت الضيف
الذي بعدك هو العشاء.

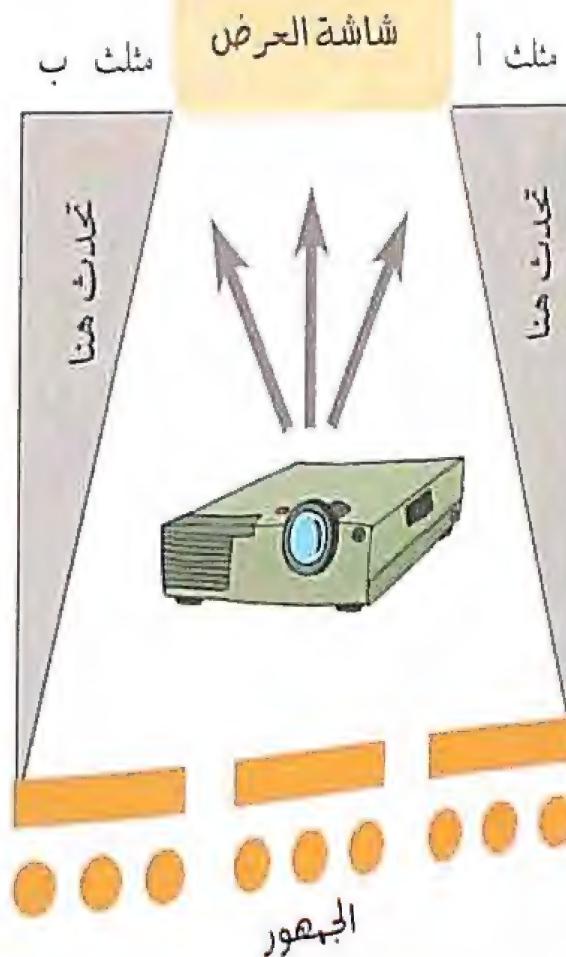
أين تقف

< قف في أحد المثلثين

يمين أو يسار الشاشة

إذا كان مرورك يحجب

إضاءة العرض.



إضاءة

لا تجمع بين اللونين الأحمر والأخضر
فهناك 4 من البشر لا
يستطيعون التمييز بينهما

إضاءة

تذكر أنك محور الحديث
لا الوسيلة المساعدة.

الخططة السرية للإلقاء فاشل

هذه
طرق مختصرة
لنجعل الجميع
يسمعون بنوم
هاني، وأنت
تتكلم.



إضاءة

الإلقاء السيء، كبحطة إذاعة
ملثولة، لن نتوقف عندها
لنسمعها.



- لا تبسم.
- ابدأ بداية غير ملفتة.
- تكلم بصوت واحد ونبرة واحدة.
- احذر أن تحرك يديك أو تظهر انفعالاتك على وجهك.
- لا تستخدم الفكاهة.
- لا تكن مستعداً.
- لا تنظر إليهم.
- قل ختاماً ولا تختم.
- لا تستخدم وسائل إيضاح والأفضل
منها استخدام وسائل سيئة.
- تكلم عن موضوع
يملك أنت أولاً.

الردود الدبلوماسية

وتستخدم عادة عندما تواجه رداً أو سؤالاً أو اعتراضاً أو تشكيكاً في طرحك أو فكرتك ومن الطرق المتبعة في الرد على مثل هؤلاء ماييلي:

❖ لا تسمح بالإهانة ولكن لا تكن أحداً:

مثال: أنت كذاب ... ومنافق

المتحدث: أسأل الله أن يعين من كان منا على حق وأن يهدي من كان منا على غير ذلك ثم التزم الصمت ثم قل أسأل الله أن يغفر لي ولك ثم اصرف بصرك عنه إلى الجمهور حتى لا تعطيه مجالاً للحديث فإن عاد فتوقف واسأل الحضور عن رأيهم وهم سيكتفونك بمؤونة الرد على أمثاله.

❖ اجعلها وجهة نظر:

مثال: هذا الكلام غير صحيح والصحيح هو كذا ...)

المتحدث: رأي له وجاهته واحترم صاحبه - احترم وجهة نظرك - إذا نظرنا لها من هذه الزاوية فيمكن أن ينطبق عليها جزء كبير من حديثك - اتفق معك في الكثير من طرحك ولكن ماذا لو فكرنا ... قلنا ... نظرنا.

❖ ركز على المرغوب لا المرفوض:

أنا لا أصدق أن هذه الطريقة فعالة فأنت تبالغ وهذا غير معقول.

المتحدث: أنا أحترم وجهة نظرك وأعتقد أنه من حقك أن تسأل عما يجعل حديثي يمكن تصديقه - أنا لم أفهم شيئاً!

المتحدث: أعتذر لك ولكن مالشيء الذي تود شرحه وتوضيحه؟

❖ احترم المشاعر ولا تناقشها:

المكان حار جداً وكلامك بارد جداً أشعروني بالملل.

المتحدث: أعتذر عن حرارة الجو وأعدك أن أجعل حرارة المكان والكلام تناسب رغبتك.

❖ قاوم الافتراضات والتعميمات:

نحن لم نستفد شيئاً من كلامك.

المتحدث: هل تقصد أن كل مذكرته من كلام الله عز وجل وأحاديث نبيه عليه السلام وأقوال العلماء لم تستفد منه شيء؟

إذن مالشيء الذي نظن أنه مفيد لو تحدثنا عنه؟ ثم يلتفت إلى الجمهور ويقول هل توافقون أخي الفاضل في أنكم لم تستفيدو شيئاً وأن ما طرحه أهم مما تحدثنا عنه ...؟

وهذا السؤال الموجه سيجعل الرحي تدور بيد غيرك وتذك حجارة الاعتراض وأشواك التشكيك.

✳ **اجعلها مشكلة شخصية:**

كلامك غير مفهوم ولم نستفد منه شيئاً
المتحدث: أظن أننا فهمنا جزءاً كبيراً مما طرح اليوم فما الذي لم تفهمه أنت؟
المكان غير مريح أبداً.

المتحدث: أشعر انه جيد فما المشكلة بالنسبة لك أنت؟

✳ **إعادة صياغة:**

هذا الكلام طبقتك كثيراً ولم ينفع هذا الكلام هراء..
المتحدث: أفهم من كلامك أنك تود طرقاتاً عملية أكثر فعالية!
- هذا الكلام ليس من ثقافتنا وهو من فلسفة الغرب.
المتحدث: هل تقصد أن أي علم ليس من ثقافتنا لا يجب الاستفادة منه.
هذه الأساليب لابد أن يلجأ إليها المتحدث عند الضرورة وألا يشعر المحاور الآخر بالعداوة أو الاستهانة فالمستمع المعارض عادة ما يكون على ثلاثة أصناف:

١- أنه لا يصف الحقيقة وأن حكمه خاص به.

٢- أنه يصف الحقيقة ولكنه أخطأ الأسلوب في التعبير عنها.

٣- أنه يصف الحقيقة بأسلوب لبق لطيف.

فالأول يمكن استخدام الأساليب السابقة معه.

والثاني يمكن أن نقره على وجهة نظره ونشعره بعدم رضانا عن أسلوبه.

ومثاله: أن يقول: لقد ضاع من الوقت ساعتين ولو نتطرق إلا إلى محور واحد. أنت غير منضبط في أوقانك ووعودك وهذه من علامات المنافقين....!

المتحدث: تنبيه أسأل الله أن يجزيك به وأسلوب أسأله ألا يجازيك عليه.

أو يقول والله لقد أرسل الله من هو خير منك إلى من هو شر مني فقال له (فقلوا له قولاً لنا لعله يتذكر أو يخشى).
أما الصنف الثالث فاسأل الله أن يزيد من أعدادهم ويظيل أعمارهم فهم مصاييح الدجى وبهم يتطور الأداء وتقبل

النصيحة وينتفع بها وهؤلاء قل لمن نبيك منهم أو اعترض عليك.

إضافة تشكر عليها وأعدك بتبعية والاعتناء بها - تنبيه تشكر عليه ولولا أمثالك لنا أمثالي - كل يؤخذ من قوله ويرد

إلا النبي الهاشمي محمد - تنبيه أكبره وأسلوب لا أستغربه.

وخلاصته القول أن كل متحدث مهما بلغ من البيان والتأثير لابد وأن يواجه مثل هذه المواقف لذا جذبر به أن يلزم

الابتسامه والإنصات الجيد وعدم الانفعال واحتواء الموقف وأن يبحث عن الحق لا عن هوى نفسه وأن يقترب من المعارض حتى يضطر لخفض صوته وبالتالي تهدأ انفعالاته وتلين حدة طرحه.

بعد الإلقاء

122 مهارات
تنمية اللغة

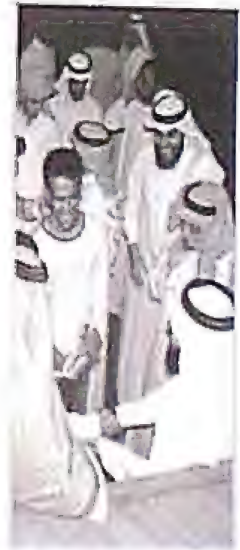
121 كيف وأين
تدرب على
الإلقاء؟

120 بعد الإلقاء

128 استمارة
نقد الأداء

125 ماذا تفعل
في الحالات
التالية

123 لغة
المتحدث
البارع



بعد الإلقاء تقييم وتطوير

إذا بُذل المجهود..

فارض بالموجود.

ياسر الخزيبي



بعد الإلقاء

- اشكر المنظمين.
- ابتسم وغادر المكان ببطء.
- لا تستعجل الخروج، أعط فرصة لمن يريد الحديث معك.
- لا تتحدث مع من بجانبك، أو تشغل بهاتفك، أو لجيبك فالجمهور ما زال ينظر لك.
- احمده الله.
- استمت قلبك وإن أفتاك الناس، لذا اكتب انطباعاتك ومشاعرك تجاه أدائك بعد انتهائك من الحديث وألق عليه نظرة بعد عودتك إلى المنزل.
- اطلب رأي الخبراء أو من تثق بهم.
- تواجد المستمعين حولك واستفساراتهم مؤشر إيجابي لحسن أدائك.
- نوعية أسئلة المستمعين تعطيكم تصوراً عن وضوح رسالتك وحديثك.
- البريد الإلكتروني وسيلة فعالة لقياس الأثر فلا تبخل به.
- تدرب باستمرار.
- استفد من التقييم لتحسين أدائك.
- تجنب أخطاءك في المرات القادمة.
- جرب وسائل جديدة.
- راقب المتحدثين المتميزين واستفد منهم.
- ادع الله التوفيق واسأله الإخلاص في العمل.



ولدينا نقول: أليس، الأب. ولم نقل أما بعد فتدرب
فالإلقاء فن تتقنه بالممارسة.

إضاءة



تذكر أنك لا تستطيع أن تفعل كل شيء، بدقة وإتقان.

إضاءة



ربما لا تكون رائعاً دائماً ولكن لن تكون خاسراً دائماً مادمت تحاول.

إضاءة



تعلم من الخبراء، فحياتك أقصر من أن تتعلم كل شيء بنفسك.

إضاءة



إن استطعت فاجعلهم يضحكون قبل أن تقول وداعاً.

(جورج كوهن)

كيف و أين تتدرب على الإلقاء؟



لا تقارن بداياتك
بنهايات الآخرين .



- ابدأ بتطبيق كل ما تعلمته هنا، واطلب المزيد من المعلومات، وابحث عنها.
- ألق كلمة في غرفة لوحيدك، وحاول أن تستعمل كل تقنيات الإلقاء.
- ضع لك جمهوراً متخيلاً (أحدهم وضع مساند الظهر وآخر أخذ يتحدث أمام مجموعة من الأغنام، وآخر وضع مرآة وأخذ يتكلم).
- صور نفسك ثم ابدأ بتقييمها.
- ألق كلمتك أمام مجموعة من الأقارب أو الأصدقاء المشجعين واطلب تقييمهم.
- ابدأ بتوسيع النطاق وألق كلمتك في أحد المساجد النائية، أو التي يكثر فيها الأجانب غير الناطقين بلغتك.
- ألق في فصلك أو مدرستك أو عملك أو بيتك.
- انتهر أية فرصة للإلقاء وبادر بالإلقاء والتقديم في كل وقت وكل مكان.
- اقرأ بصوت مرتفع وغير من نبرات صوتك.
- استخدم الفكاهة في التدريب خاطب السيارات، وألق كلمة عليهم وأنت تقود سيارتك - ولكن احذر وانتبه لطريقك - خاطب الأحجار أو الأشجار وتدريب (جربها فهي مفيدة وظريفة).
- ألق أمام المرأة أو الكاميرا.
- ألق أمام الإيجابيين واحذر المشبطين.

لا تقارن نفسك بأفضل المتحدثين؛ بل بنفسك في الماضي انظر: أين كنت؟ وأين أصبحت؟
وقارن نفسك بما أنت عليه بما تستطيع أن تكون عليه
من الطبيعي أن تشعر برهبة الإلقاء؛ لذا احرص في بداياتك وتجاربك الأولى في الإلقاء أن
تتحدث عن أسرتك أو مدينتك أو طبيعة عملك ولا تهتم بالمقدمة والمن ولغة الجسد.
فقط قف لتتكلم لتتدرب لكي تكسر حاجز الرهبة وتحطم أسوار الخوف.
وارفع شعار (الحديث من أجل الحديث).



مهارات تنمية اللغة

إضاءة

الكتب والسنة خير المصادر
لتنمية اللغة.

إضاءة

اقرأ التعليقات وكتب العلماء
والأدباء، كتاب القيم ويحيى بن معاذ
والرافعي والشافعي وأحمد شوقي
ومقامات الحريري والطنطاوي
وعانقن القرطبي وغيرهم.

إضاءة

احذر على نفسك أن تنزع
على البروز قبل استكمال
البهائم المطلوبة أو أن
تستكمل هذه البهائم لتلفت
بها أنظار الناس إليك.
(محمد الغزالي)

إضاءة

استمع للبلغاء، والفصحاء،
وحاكي طريقتهم واحفظ جميل
الفاظهم.

ابحث عن المعاني الجميلة

افتن المعاجم

صحح الأخطاء الشائعة

اقرأ ثم اقرأ ثم اقرأ

احفظ جميل الألفاظ والحكم والمعاني

ابحث عن الألفاظ معانيك لكي يكون

لديك وفرة من الألفاظ للمعنى

الواحد، مثال: لمعنى (الكرم)

الألفاظ: جواد- محسن- معطاء-

بازل- له أبادي بيضاء- بحر- سحابة-

رفيع العماد- مغدق.

كل ملق محترف
هو قارئ مثقف.



يقول الدكتور عبد الكريم بكار
(إذا قرأ الواحد منا ربع ساعة كل
يوم فإنه يضمن قراءة عشرين كتاباً
كل سنة ومن قرأ في علم من العلوم
نصف ساعة في اليوم صار بعد خمس
سنوات أستاذاً فيه)، فاقرأ ثم اقرأ ثم
اقرأ فالتحدث البارع واسع المعرفة
كثير الاطلاع.

لغة المتحدث البارع



إضاءة

من أراد أن يكون عالماً
فليطلب فناً واحداً، ومن أراد
أن يكون أديباً فليتنسج لكثير
من العلوم والفنون.
(ابن قتيبة)

إضاءة

ينبغي البعد عن استخدام
ضمير المتكلم إفراداً أو جمعاً،
فلا نقول قلت وفعلت وفي رأيي
ودرسنا وفي تجربتنا، فعندنا نقبل
على النفوس وعينات الإعجاب
بالنفس والناس فنشعر من
الهناء والبهجة، ومن اللانفج
أن تبدلها بضمير الغيبة فنقول:
يبدو للدارس، وتدل تجارب
العاملين، ويقول المختصون،
وفي رأي أهل الشأن.
د. صالح بن حميد

إضاءة

ينبغي أن يكون لديك:
ثقافة شرعية وثقافة عامة
وثقافة متخصصة. وليكن
لشعارك (خذ من كل شيء،
لشيء، وخذ كل شيء، عن شيء)،
فالإلهام بالفنون مندوب ولكن
العشق في التخصص مطلوب.

تجنب	استعمل
أنتم - جميعاً - دائماً - كل	نحن - كثير منا - أحياناً - بعض
استمعوا - اجلسوا	إذا تكرمتم - فضلاً لا أمراً
هل هناك إجابة أفضل من هذه الإجابة؟	هل عندك إضافة أو إجابة أخرى؟
الإشارة بالإصبع	الإشارة براحة اليد
يقول أحد العلماء	يقول العالم فلان
هذه أفضل أو أجمل أو أحسن	قل: (في نظري) هذه من أحسن ومن أجمل ومن أفضل
الأوامر المباشرة (اقرأ - استمع)	التلميحات (ما رأيكم أن نقرأ - أن نستمع)
هذا الكلام هراء ولا يقبل به عاقل	يحتاج هذا الكلام إلى توضيح وتبليغ
المصطلحات الغامضة	أذكرها مع التوضيح
الأخطاء اللغوية الشائعة	لغة بلاغية ومفردات فصيحة

قل .. ولا تقل

إضاءة

افتح قلبك، واختر عباراتك، وتناول من المفردات أجملها ومن المعاني أجملها، وراقب ما تقول وكيف تقول ومتى تقول وابن تقول فالتناس نعرف من أنت بها أبنت ونكتشف ما فيك بها يخرج من فيك.

إضاءة

للتحدث بفعالية أمام الآخرين عليك الانغماس في موضوعك وليس مجرد الاطلاع أو المعرفة.

قل	لا تقل
رئيسة	رئيسية
حديث شائق	حديث شيق
أحيط بكم علماً	أحيطكم علماً
هذا أمر ينذر بالخطر لأن معنى خطر الشرف والسمو	هذا أمر خطير
أفكار صناعية لأن اصطنع بمعنى اختص	أفكار اصطناعية
اختصاصي	أخصائي
جلسة (بكسر الجيم)	جَلْسَة (بفتح الجيم)
متفوق - نشيط لأن معنى شاطر الحُبث والتحليل أو البعد	شاطر
لن تنجح مادمت كسولاً لأن معنى طاملاً تعني (كثيراً ما)	لن تنجح طالما أنت كسول
هذه كأس وفأس وبئر ودرع لأنها أسماء مؤنثة	هذا كأس - فأس - بئر - درع
أمر اعتيادي لأن عادي نسبة إلى عاد واعتيادي نسبة إلى اعتياد	أمر عادي
سبأني فلان من فوره	سبأني فلان فوراً
هذا كتاب نادر نفيس لأن معنى قيم (مستقيم)	هذا كتاب نادر قيم
هل تريد شيئاً لا شكرياً - لا جزاك الله خيراً لا وشكرياً - لا جزاك الله خيراً	هل تريد شيئاً لا شكرياً - لا جزاك الله خيراً
ما زال مريضاً لأن (لا زال) تعني الدعاء عليه	لا زال فلان مريضاً
مبارك النجاح	مبروك النجاح
أنا شاكرك لك لأن ممنون بمعنى مقطوع	أنا ممنون لك
نفذ المال لأن معنى نفذ أي اُخترق	نفذ المال
تأخير التركيز عن المؤكد (جاء في الوقت نفسه - جاء الرجل نفسه)	جاء في نفس الوقت ونفس الرجل
نصاري	مسيحيون
وعيد للعقاب والثواب - وعيد للعقاب فقط	استخدام وعد - وعيد الاستخدام نفسه
فقاً محمد عين جاره	فقع محمد عين جاره
رجل معيب ومهيب	رجل مُعاب ومُهَاب
شاء الله - لأن المشيئة لله وحده عز وجل	شاءت الأقدار
لا قدر الله	لا مسح الله
غير المعقول وغير الصحي لأن غير لا تعرف بال	الغير معقول الغير صحي

ماذا تفعل في الحالات التالية؟

تلعثمت أو أخطأت

- لا تعتذر.

- صحح الخطأ واستمر.



معارضة وتشكيك

- استمع لوجهات النظر.

- اقترب منه لتعزله.

- اسأل الجمهور

عن رأيهم في كلامه.

- اسأله عن البدائل.

- أجل الإجابة إلى وقت آخر أو اجعلها فردية.



إزعاج في المكان

- ارفع صوتك.

- اعتذر عن الإزعاج وأكمل.

- توقف عن الكلام ثم أكمل.

- اعتذر ثم انصرف.



نوم أحد المستمعين

- ارفع صوتك وغيّر في نبراته.

- توقف عن الحديث ثم انطلق.

- اطلب مساعدة جاره.

- اتركه فربما كان متعباً أو مريضاً.

بينما أنت تتحدث إذ دخل أو وقعت عينك

في الجمهور على عالم أو أستاذ يستمع لحديثك.

وهذا ما حدث لي بالفعل عندما دعيت لإلقاء محاضرة

عن إعجاز القرآن في جامعة ما، وإذا بالمنسقين يزفون

لي البشري بحضور البرفسور الذي لنؤه انتهى من

تأليف كتاب عن إعجاز القرآن، استغرق جمعه

وإعداده قرابة ١٥ سنة.

وسيطر في السوق بعد ثلاثة أيام، بخوي أكثر من ٣٠٠

صفحة، بآله من موقف. وبالفعل بدأت المحاضرة

ونجحت بشهادة البرفسور نفسه في إقناعها وذلك

بعد توفيق الله. ثم استخدام استراتيجيات حيل الثقة

التي ذكرناها واستخدمت هذه الرسائل الإيجابية:

(١) لا أحد منها بلغ قد أحاط بكل شيء.

(٢) استعدادي وتحضيري يؤهلني لطرح الفيد.

(٣) ليس المهم أن يرضى عني الجميع.

بدأت المحاضرة بحمد الله ثم بشكر المنظمين ثم

بالترحيب بالبرفسور وذكرت أنه لنؤه انتهى من

تأليف كتابه وطلبت منه الحديث وإثراء الموضوع

وأنا بذلك أنزلته منزله وكسبه لصني، وفعلاً بدأت

المحاضرة بقولي: قد تجدون في النهر ما لا تجدون في

البحر فلما انتهيت قام البرفسور وعرض على الجميع

أكثر من عشرين معلومة جديدة تعلمها اليوم وكان

يبحث عنها.

إضاعة

إذا سقط كتاب أحدهم أو خرج

شخص ما أو صدر صوت ما فات

أنظار المستمعين ستتحول منك

إلى ذلك المشتت وأفضل شيء

تفعله في هذه الحالة ألا تفعل

شيئاً.

إضاعة

إذا كثرت في حضور شخصية

مرموقة أو رجل معروف أو

استاذ لك فمن أدبيات الحديث

الإشارة إليه بشكر أو ترحيب

والحديث معه قبل وبعد اللقاء

كلمتك.

إضاعة

أحدهم سقط على الأرض فصرخ

الناس لنجدته فقال لا عليكم

كنت أنت نفسي هل أنا

مقاوم للتسرام لا.

الوقت لا يكفي

- اختصر كلمتك اختصاراً غير مخل.
- انتق منها المهم لجمهورك.
- لا تحاول أن تسرع في إلقائها لتعرض أكثر ما عندك.
- تذكر أنه ليس المهم ماذا قيل فقط وإنما ماذا قيل وكيف قيل كذلك؟
- طمئنهم بعرض أهم المحاور والتزامك بالوقت.



أكثر من متكلم حول الموضوع

- حاول التسبق معهم لتغطية جوانب الموضوع.
- أخرج المتحدثين عادة يكون تنظيم الجمهور له أكثر إيجابية من الأرائل لذا كن آخر من يتحدث.
- اشكر المتحدثين السابقين ولا تبعد ما قالوا أو تخالف كلامهم، وإن كان لا بد فلتكن بطريقة مهذبة.
- احترم الوقت المخصص لك.
- راجع مادتك وانتق منها الأهم.
- تحدث عن نقطة واحدة وركز على أهميتها وكيفية العمل بها.
- أعط المستمعين مصادر للاستزادة عن الموضوع.



موضوعك لا يناسب نوعية الجمهور

- لا بد أن تحلل جمهورك قبل أن تختار موضوعك.
- اعرض موضوعك بطريقة يفهمها الجمهور.
- كن مرناً وغير موضوعك بما يناسب جمهورك.
- ألق سؤالاً إجابته مفتوحة، وابدأ النقاش معهم من خلال إجاباتهم.



لا تعطين الرأي من لا يريد
فلا أنت عمود ولا الرأي ناعم

ماذا تفعل في

كثرة الشكوى من المكان أو سوء التنظيم

- حاول إصلاح الوضع ما استطعت.
- عدهم بأنك ستلبي مطالبهم على قدر استطاعتك.
- أشعرهم بتفهم مشاعرهم.
- تحدث عن شعورك تجاه ما يحدث وأنت أول المتضررين.
- اطلب من المنظمين التصرف.
- اجعل أحد المنظمين يخاطب الحضور ويعتذر لهم ويعددهم بتلبية مطالبهم.
- لا تظهر استياءك من المنظمين أو المستضيفين ولا تعاتبهم أمام الجمهور.
- أعطهم الحرية في إنهاء اللقاء أو استكمالها؛ وأنت بذلك تجعل القرار بيدهم وتبعاته مسؤوليتهم.



غداً موعد إلقاءك ولكنك لم تستعد لنسيانك أو لعدم اهتمامك

- اتصل بالمنظمين واستفسر عن إمكانية التأجيل.
- أعطهم بدائل لتدارك الوضع كأسماء بعض الملقين.
- اعرض عليهم موضوعاً آخر لديك القدرة بالتحدث عنه.
- أما إذا لم تتمكن من التأجيل ورفض المنظمون تغيير المتحدث أو الموضوع بحجة الإعلانات والدعوات، فأنصحك ألا تفعل هاتفك المحمول وأن تصلح ما أفسدت وتدارك الوضع وضاعف الجهد في الاستعداد والتحضير واستعن بالله والتزم بوعدهك.
- حاول التركيز على نقاط معينة وأكثر من المناقشات واسمح بالمداخلات والإثراء واستمع لتجارب الآخرين حتى ينتهي الوقت على خير.

الحالات التالية؟

استشارة

استفد من هذه الاستشارة في نقدك لأدائك ..
وقيّم نفسك بعد تسجيلك أو تصويرك لأدائك أو اجعل الآخرين يقيمونك ..
استفد منها عند إلقاءك أو خلال تدريبك على الإلقاء ..



أد النصيحة على أهل حال
واقبلها على أية حال حتى
تستفيد من النقد وتطور من
أدائك .

المعصر	رائع	جيد	لا بأس	يحتاج للتطوير
الاستهلال الذي بدأ به المتحدث كان				
المقدمة شدت الحاضرين وأثارتهم وكانت				
صلب الموضوع شمل الإثباتات والأدلة وكان				
إلمام المتحدث بالموضوع كان				
ترابط الحديث كان				
تحمس المتحدث وتفاعله كان				
تحكم المتحدث في الخوف والارتباك كان				
التعامل مع مكبر الصوت كان				
المسح البصري للجمهور كان				
نبرات صوت المتحدث كانت				
استخدام الوقت أثناء الإلقاء كان				

استنهارات التقييم مرآة تعكس لك الحسن والقبيح ، فعزز إيجابياتك
وتلافى سلبياتك ، وطور من أدائك .



نقد الأداء

إذا كان أدائك سيئاً في نظرك

- فلا تبك على الماضي وركز على المستقبل واجعل الفشل تجربة تدفعك نحو النجاح.
- تعرف على نقاط ضعفك وحاول تحسينها ونقاط قوتك واسع لتطويرها.
- لا تضخم الأمور ولا تعمم فشلك على بقية حياتك واحمد الله على كل حال.
- واجه الأسباب وكن شجاعاً ولا تسقط أخطاءك على الآخرين.
- اعلم أن تقييم الجمهور لك أفضل بكثير مما تتخيل.
- تدرب تدرب تدرب.

إضاءة

(قد يتقبل الآخرون
النصح لكن الحكماء هم الذين
يستفيدون منه)

ماديلين سيمون

العنصر	رائع	جيد	لا بأس	يحتاج للتطوير
--------	------	-----	--------	------------------

وقف الملقى وتحركاته كانت

توظيف حركات الجسد بما يتناسب مع الكلام كان

إبتسامة الملقى ونظراته كانت

توجيه الأسئلة (إن وجد) كان

عرض الشرائح (إن وجد) كان

استخدام المتحدث للوسائل التوضيحية (إن وجد) كان

تعامل المتحدث مع المواقف الطارئة (إن وجد) كان

ختام الموضوع كان

الإغلاق كان

النزاهة المتحدث بالوقت المخصص كان

كلمات متكررة مثل (أنا، يعني، في الحقيقة)

إضاءة

صور أدائك أثناء الإلقاء وشاهد
عدة مرات:

المرحلة الأولى شاهد وأنت ملخوظاتك

المرحلة الثانية شاهد بلا صوت

وقم لغة جسدك

المرحلة الثالثة استمع لصوتك

بدون مشاهدة وقم بصوتك

واجب الملحوظات وحلول

نطویرها مستقلة.

مهارات متقدمة

138 فن الإقناع وأسرار التأثير

- أسباب عدم الإقناع
- خصائص العقل الواعي واللاواعي

134 أنواع الجمهور

- جمهور مؤيد
- جمهور معارض
- جمهور محايد
- جمهور غير مهتم بالموضوع
- جمهور مختلط
- جمهور المختصين
- جمهور غير المختصين
- جمهور الفئات المتجانسة



استراتيجيات مخاطبة الوعي

142

• سلسلة التحفيز

• بيان السبب

• دعهم يقولون نعم

• اذكر الفائدة

• اهمس في آذانهم

• بسط الحلول

• صياغة الأفكار

• حصن فكرتك

أسرار التأثير في العقل اللاواعي

154

• القصص

• الوقفات

• التكرار

• الإيحاء

• اللغة الرمزية

• فنون البديع

• استشراف المستقبل

• ملخص الباب



مهارات متقدمة

يقول أرسطو: إن المصداقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد الرسالة الإقناعية .

لذا حتى تقنع خاطب المنطق والعاطفة واصنع لنفسك مصداقية في أذهان مستمعيك .

وتتأثر المصداقية بعدة عوامل منها :

- (١) صدق المتكلم .
- (٢) أمانته .
- (٣) سمعته .
- (٤) مظهره .
- (٥) جودة إلقاءه .
- (٦) تخصصه .
- (٧) معرفته .
- (٨) خبراته .



المهارات المتقدمة : أولاً/ أنواع الجماهير

- (١) جمهور مؤيد. (٢) محايد. (٣) معارض.
(٤) مختلط. (٥) غير مهتم. (٦) جمهور العامة.
(٧) جمهور المختصين. (٨) جمهور الفئات المتجانسة.

إضاءة

إذا كانت الجمهور جاء برغبته ليستمتع لك فحاول أن تعرف أهدافه لتحلق به إليها. أما إذا كانت ملزماً بالاستماع إليك فأنثر من التحفيز وأكثر قوائد الموضوع ولطقت حديثك بالدعابة واجعله مشوقاً بالقصة.

١/ الجمهور المؤيد

هو الجمهور المؤيد لفكرتك وموضوعك، مثلاً: عندما تخاطب المسلمين عن أهمية نصرته النبي ﷺ. والجمهور من هذا النوع، ستجد جسور التواصل ممدودة إليهم والطريق ممهدة تجاههم. لذا ابدأ باستشارة عواطفهم وتعزيز موقنهم وتذكيرهم بأهمية الموضوع مع طرح القليل من الشواهد والإثباتات، والكثير من النقص والتجارب، ثم قدم لهم الحلول والإجراءات ولا تنس أن تحصن جمهورك ضد الأفكار المخالفة وذلك بذكرها ونوضيحها وتقديم الحجج والبراهين لتفنيدها وردّها.

٢/ الجمهور المعارض

هو جمهور يعارض فكرتك أو منهجك. وتكون المعارضة والرفض في أوجها وأعلى مستوياتها عند بداية الحديث؛ لذا عليك أن تبدأ بداية مشوقة وحاول أن تترك انطباعاً إيجابياً عنك، ثم حاول أن تمد جسور التواصل معهم من خلال الحديث عن نقاط الاتفاق والالتقاء معهم، والحديث عن الأصول العامة المسلم بها، ثم بعد ذلك انتقل إلى موضوعك مبتدئاً بمخاطبة عقولهم بالحقائق والبراهين والإثباتات، ثم استمالة قلوبهم واستشارة مشاعرهم بالنقص والتجارب. لا تبالغ في جودة فكرتك، بل اذكر نقاط ضعفها وركز على الفائدة المرجوة منها عند تطبيقها. اذكر آراء وأقوال شخصيات يثق بها الجمهور المعارض لدعم فكرتك. وتذكر: أنت تحت عدمة مكبرة يلاحظ منك كل شيء، فكن حذراً في كلماتك وحرركاتك، وحضر جيداً لتفادي الكثير من المشكلات، واحذر أن تذكر رأياً بلا برهان قوي أو حجة دافعة، وأخيراً لا تنوق أن تحدث تغييراً كبيراً في نوجهم فإن استطعت على الأقل أن تحولهم من جمهور معارض إلى جمهور محايد فقد نجحت.

إضاءة

يقول الله عز وجل: أَيْسَأَلُونَكَ عَنِ الْخَمْرِ وَالْمَيْمِرِ قُلْ فِيهِمَا إِثْمٌ كَبِيرٌ وَمَنَافِعُ لِلنَّاسِ وَإِثْمُهَا أَكْبَرُ مِن نَّفْعِهَا ﴿٩١﴾ سورة البقرة فلا تبالغ في مميزات فكرتك ولا تكن مثالياً في طرحها بعيداً عن واقعها بل كن صادقاً ودقيقاً وواقعياً، واذكر سلبياتها وفصل القول في إيجابياتها.

٣) الجمهور المحاييد :

جمهور لا يؤيد ولا يعارض الفكرة، ولكنه يحتاج إلى إقناع وتوجيه وإثبات؛ لذا اذكر له فوائد فكرتك وماذا لو عملوا بها، وماذا لو لم يعملوا بها. ودعّم حديثك بالحقائق والقصص والتجارب واذكر الآراء الأخرى ووجهات النظر المخالفة ثم اذكر جوانب التميز في فكرتك.



يمكن معرفة احتياجات الناس من خلال الصحف - المختصين بالبحوث والدراسات الحديثة العام - وأفضل طريقة هي سؤالهم عن حاجاتهم .

٤) جمهور غير مهتم بالموضوع

إذا كان الجمهور غير مهتم بالموضوع فأفضل طريقة لجذب انتباههم هي القصة؛ فابدأ بقصة تكون بمثابة المدخل لموضوعك، ثم الفت نظرهم لأهمية الموضوع بالنسبة لهم عزز حديثك بالحقائق والإحصاءات.

فإذا استشعر المستمعون أهمية الموضوع وعرفوا نتائجها الشخصية عليهم وحاجتهم إليه عندها سيتحولون إلى جمهور مهتم بما تقول.



من أراد الإنصاف فليتنوهم نفسه مكان خصمه فإنه بلوح له وجهه تعسفه ابن خزم

٥) جمهور مختلط

ما بين مؤيد ومعارض ومهتم وغير مهتم، وهذا النوع من الجماهير يعد أكثر الأنواع انتشاراً بسبب الانفتاح العلمي وتقنيات التواصل المتقدمة لذا ينبغي عليك المزاجية بين الأنواع والخلط بين الأساليب.

اطرح جميع الآراء بحيادية، ناقشها ورجح أحدها وادعم ترجيحك بالبراهين والأدلة.

وحاول أن تعطي كل فئة ما تريد.

مثلاً: إن كان في الحضور آباء وأبناء تحدث للأبناء عن غذاء يعطيهم القوة والنشاط والسرعة وفي الوقت نفسه اذكر فوائده الصحية للآباء.



كن صادقاً واذكر نقاط الضعف في فكرتك، فإنك إن تكشفها أنت خير، من أن يكتشفها الآخرون .

٦ جمهور المختصين

ويقصد به جمهور ذو ثقافة عالية أو متخصص في مجال معين، كجمهور المؤتمرات العلمية والمحاضرات الأكاديمية وللتحدث معه يقول الدكتور عبد الكريم بكار :-

- (١) اعتمد على الإقناع العقلي بدلاً من التأثير العاطفي.
- (٢) اطرح الموضوع بمنطقية وأكثر من الإحصاءات والبراهين واذكر مصادرها.
- (٣) ابتعد عن القاطع والجزم في طرحك.
- (٤) استعد للأسئلة وأوجد مساحة للنقاش.
- (٥) اطرح وجهات النظر المتباينة.

٧ جمهور العامة أو غير المختصين

ويقصد به جمهور متعلم وغير متعلم أو غير متخصص أو متوسط الثقافة. وللتحدث مع مثل هذه الجماهير:

- (١) أكثر من التشبيهات والتخصص والأمثلة لتوضيح فكرتك.
- (٢) اجعل حديثك واضحاً لتجنب الفهم الخاطئ.
- (٣) حرك عواطفهم.
- (٤) ابتعد عن المعلومات المعقدة والمصطلحات غير المفهومة.
- (٥) احذر الفكرة الجديدة التي تخالف ثقافتهم أو معتقداتهم.

٨ جمهور الفئات المتجانسة

وهم أولئك المستمعون الذين تجمعهم مهنة معينة أو هواية محددة (كالعسكريين والمعلمين والمهندسين والسباحين والصيادين).

وأفضل طريقة - في نظري - للتواصل معهم والتأثير فيهم هي أن تخاطبهم بمفرداتهم، وتحاول أن تمثل وتستدل من بيئتهم وإليك هذه الأمثلة :

إضاءة

يقول الدكتور صالح بن حميد:
من غاية الأدب واللباقة في القول ألا يفترض العالم في سامعه الذكاء المفرط فيكلمه بعبارات مختزلة والبارات بعيدة ومن ثم لا يفهم لها يجب ألا يفترض فيه الغباء والسذاجة فيبالغ في شرح ما لا يحتاج إلى شرح وتبسيط ما لا يحتاج إلى بسط.

إضاءة

يجب أن نُعلم الرجال بحيث لا يشعرون أنهم يتعلمون . ويجب أن تقدم لهم الأشياء البهولة على أنها معروفة ولكنها أصبحت منسية .
«الأكسندر سبنسر»

عند خطاب العسكريين مثلاً نقول :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تسف صحة المرء، وتدمر أخلاقيات القدوة لديه، وتخرج الدخان من فم المدخن دليل على ما خلفته تلك السجارة من أضرار جسيمة داخل الجسم، وكأنها دخان معركة اعتلى ألسنة اللهب المحرقة.

عند خطاب المعلمين :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تعمق الفكر، وتوقف مسيرة التقدم والرفي؛ ذلك الدخان الخارج من فم المدخن يعلو وجهه، ويطمس بصره وبصيرته، ويشوش فكره؛ فأني لنا بجيل واع يربو بنفسه عن كل دون؟

عند خطاب المهندسين :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تجعل الجسم ضعيف البنية قليل المقاومة للصدمات، تحيط به الصدوع من كل جانب.
وما هي إلا مسألة وقت لينهار بعدها ذلك الصرح الشامخ، وأني له أن يبنى ومعاول المدم تثلم كل أمل؟

خطاب رجال الأعمال :

ظاهرة التدخين: تلك الظاهرة التي تسبب الخسائر المؤلمة والنكبات المتوالية على الجسم والعقل، ما العائد منها؟ من المستفيد؟ بالتأكيد لا يوجد في المعادلة رابح، هدر للأموال وإتلاف للصحة.



إضاءة

معظم الناس يتفقون
في العواطف ويختلفون
في الأفكار والآراء، فخاطبت
عواطفهم قبل أن تناقش
أفكارهم.



فن الإقناع وأسرار التأثير

كيف تكون مؤثراً؟ وكيف يصبح حديثك مقنعاً؟

كيف يقتنع الآخرون؟ وكيف تنفق معهم؟

كيف تتم عملية الإقناع؟ وماذا يحدث داخل عقولنا؟ هذا ما سنتعلمه في هذا الباب.

ما الإقناع؟

الإقناع هو اتصال يهدف إلى التأثير في أفكار ومعتقدات وسلوك شخص ما لتجعله يقوم بعمل معين، أو هو تحويل آراء المستمعين نحو رأي مستهدف.

وقد يمنع المستمعون عن الاقتناع بفكرة ما لعدة أمور منها:

(١) فقدان الثقة بصاحب الفكرة (المتحدث).

(٢) عدم وضوح المقصود.

(٣) الحالة الذهنية والنفسية للمستمعين.

(٤) أن تكون الفكرة في ذاتها غير مقنعة وغير مقبولة، فلو أتى أعظم مقنع ليقول أن الكون خلق

صدفة أمام جمهور من المسلمين فلن يصدقه أحد.

(٥) عدم استخدام وسائل الإقناع وأساليب التأثير.

١) فقدان الثقة في المتحدث

الناس عادة لا يفرقون بين النكارة وقائلها فربما ترفض الفكرة لأن قائلها فلان، وتقبل رغم مخالفتها للرأي لأنها ذكره فلان.

لذا ينبغي عليك أن تكسب مودة مستمعيك وتعطي انطباعاً إيجابياً عنك وتصنع لنفسك سمعة تمكنك من الوصول إلى قلوب الآخرين.

يقول أرسطو: إن المصداقية والوجدان والمنطق عوامل أساسية تحدد قبول الرسالة الإقناعية.

إضاءة

كن مثلاً حياً لها تقول .
يقول أبيقورسوت: (إن ما أنت عليه يصبح في أذهن بصوت
بمنعني أن أسبح ما نقول)
فابدا بنفسك .

كيف تصنع المصداقية؟

تأثر مصداقيتك بصورتك الذهنية عند المستمعين، فهم يبنون بـ:
عقيدتك - أمانتك - صدقتك - مظهرك - جودة إلقاءك - احترامك لهم -
خبرتك عن الموضوع - عملك ومكانتك الاجتماعية والعلمية.

٢) عدم وضوح المقصود

الشيخ علي الطنطاوي



قد لا تحتاج حتى تكون
مقنعاً ومؤثراً سوى
العقوبة والهداية.

على المتحدث أن يقرب الفكرة إلى أذهان مستمعيه بزيادة طرحه للأمثلة والتشبيهات ووسائل الإيضاح، وهو ما تحدثنا عنه من قبل وما سنتعمق فيه في هذا الباب.

٣) الحالة الذهنية والنفسية

لابد من تهيئة المكان المناسب، واختيار الوقت المناسب، مع إبعاد المشتات وكل ما من شأنه تعطيل عملية الاتصال معهم؛ فالمقاعد غير المريحة أو حرارة المكان، أو كثرة الأحاديث الجانبية أو الأصوات الخارجية أو تقرب فترة الطعام، أو الجلوس طويلاً دون استخدام دورات المياه؛ كل ذلك من شأنه تقليل نسبة اقتناع المتحدثين بحديثك.

٤) أن تكون الفكرة غير مقنعة في أصلها

كمن يلقي موضوعاً إلهامياً أمام جمهور المسلمين، أو يتحدث عن الخيال العلمي في منطقة ريفية.

إضاءة

ما يخرج من القلب يصل إلى
القلب وما يخرج من اللسان
وات الریح منعته به قبل
وصوله للأذن.

(الشيخ عبد الله العبادي)

٥) عدم استخدام وسائل الإقناع

يخفق الكثير من المتحدثين في إقناع جمهورهم، ولعل من بين أهم الأسباب هو افتصار كلماتهم على مخاطبة العقل الواعي، وعدم محاولة إقناعه لإيصال رسالتهم، وإهمال أو عدم التركيز على التأثير في العقل اللاواعي.

وقبل أن نفصل القول في طرق الخطاب المؤثرة دعنا نلقي نظرة سريعة على خصائص العقلين (الواعي - اللاواعي) ما الفروق بينهما؟ وكيف نتعامل معهما؟

إضاءة

حتى نسمع
لأننا نسمع أوتاً.

لكل منا عقلان يعملان في خدمتنا ولكل واحد منها خصائص ووظائف تختلف عن الآخر.



العقل اللاواعي	العقل الواعي
(١) يقود مشاعرنا وانفعالاتنا.	(١) يدرك ويعي ما حوله ويقود أحاديثنا وحواراتنا.
(٢) يتعلّق بالذات ولا يتعامل بمنطقية.	(٢) يتعلّق بالموضوع والمنطق.
(٣) يقبل كل شيء على أنه صواب.	(٣) يحلّل ويستنتج ويستغري.
(٤) بمثابة محركات الطائرة.	(٤) يعمل كقائد للطائرة.
(٥) بمثابة المنفذ المطيع لأوامر العقل الواعي.	(٥) بمثابة المرشد والموجه الذي يقبل الفكرة أو يرفضها.

إضاءة

أخبرهم بسهولة التنفيذ واستشهد بتجاربه الآخرين. لندهم حديثك.

الفروق بينهما كثيرة ولعلنا نكتفي هنا بما نخدم موضوعنا. ولو تأملنا الفروق بين العقليين لا تضح لك أن المشاعر والتنفيذ والانقياد تكمن في العقل اللاواعي؛ لذلك إذا أردنا أن نفتح شخصاً ما فلا بد من إيصال الفكرة إلى عقله اللاواعي.

والسؤال هنا:

كيف نوصل أفكارنا إلى العقل اللاواعي؟

نصل الفكرة إلى العقل اللاواعي عن طريق منفذ واحد فقط وهو العقل الواعي. فإذا تمكنا من إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه بدوره يمررها إلى العقل اللاواعي والذي بدوره يتقبلها بلا نقاش ويجعلها حيز التنفيذ؛ وإذا لم نستطع إقناع العقل الواعي بالفكرة فإنه يرفض مرورها إلى العقل اللاواعي وبالتالي لن تحدث الاستجابة المرغوبة.

العقل
اللاواعي

العقل
الواعي

الفكرة

في حالة تقبل العقل الواعي للفكرة



الناس يتفقون في العواطف
ويختلفون في الأفكار لذا حتى
نصل إلى العقول أصلك
طريق القلوب.

العقل
اللاواعي

العقل
الواعي

الفكرة

في حالة رفض العقل الواعي للفكرة لا يسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي

فإذا قال أحدهم: أنت لا تفهم، فإن هذه الفكرة تصل إلى عقلك الواعي فإذا رفضها ولم يصدقها فلن تؤثر فيك، أما إذا قبلها وصدقها فإنه يسمح لها بالمرور إلى عقلك اللاواعي والذي يتقبلها كما هي بلا رفض ولا تعديل ويبدأ بالتفاعل معها، وبالتالي فإن مشاعرك وطاقتك وسلوكك تستجيب للفكرة وتتأثر بها.

وتمر الفكرة عند تلقيها عبر أحد المسارات الأربعة:

- ١- تعرض على الواعي فإن قبلها تلقاها وعمل بها وحدث الاقتناع.
- ٢- تعرض على الواعي فلا يرفضها ولكنه يشكك في صحتها ويقدر شكه يكون قبوله ورفضه
- ٣- تعرض على الواعي فيرفضها ولا يتأثر بها بل ربما كان التأثير بها عكسياً.
- ٤- تعرض على الواعي فلا ينتبه لها ولا يتحقق منها وعندها تنفذ إلى عقله اللاواعي ويحدث الأثر وتبدأ الاستجابة.



يجب علينا إذا أردنا أن نكون مؤثرين ومتحدثين بارعين أن
نحاول إقناع العقل الواعي لقبول الفكرة وبسمح لها بالمرور
إلى العقل اللاواعي، والذي دوره التنفيذ والتصديق، ولكي
نقنع العقل الواعي لابد لنا من معرفة استراتيجيات الإقناع
ومهارات مخاطبة الواعي. (في الصفحات التالية)

وخلاصة
ذلك

استراتيجيات مخاطبة الوعي

إن عملية الإقناع عملية منظمة ومتراصة تكون نتيجتها النهائية إقناع الطرف المقابل بقبول فكرة ما. فإذا تمكنا من معرفة تلك العملية واكتشفنا مساراتها وطريقة عملها؛ فإننا سنصبح قادرين على الإقناع والتأثير بكل احتراف. وقد طوّر العالم آلان موندو (مسلّمة لتحفيز الآخرين وإقناعهم). واعتمد فيها على أساس الطريقة التي يفكر بها العقل عندما نحاول إقناعه ويمكن تلخيص هذه الطريقة بالتالي :

- (١) لفت الانتباه لما نقول.
- (٢) مدى الحاجة لما نقول.
- (٣) التأكيد على ما نقول.
- (٤) الاحتمالات والنتائج.
- (٥) العمل.



أ- لفت الانتباه لما نقول :

إذا أردت أن تقنع الآخرين بفكرتك، لا بد أولاً أن تجعلهم يستمعون لك وينتبهون لحديثك. وقد فصلنا القول في طرق لفت الانتباه في الباب الأول؛ ولكن ما يجدر ذكره هنا أن العقل الواعي يثار ببعض العبارات، ويركز على بعض المعاني، وينتبه لبعض الكلمات التي تجعله في أعلى مستويات الانتباه والتركيز ومن هذه المنبهات :

(١) الزمان :

ينتبه العقل الواعي لزمن الفكرة ووقت الحدث فالمتحدث عندما يقول: بالأمس. أو ية. ل: حدث يوم الأربعاء الماضي، أو بعد خمس دقائق من الآن سأذكر لكم، أو بعد أربع سنوات من تطبيقك لهذا العمل، أو في عام ١٤١٩ هـ وبعد صلاة العيد مباشرة؛ يثير العقل الواعي ويشد انتباهه. وهي بلا شك أفضل من قولك: حدث ذات مرة، أو قولك في يوم من الأيام، أو قولك بعد مدة من الزمن، أو بعد عدة سنوات.



٢) المكان :

ويتنبه العقل الواعي كذلك للأماكن والبقاع فتقولك: بالأمس كنت في طريق الملك فهد. تشد انتباه المستمعين أكثر بكثير من قولك في يوم من الأيام وفي إحدى الطرق. وقولك: دولة الإمارات خير من قولك في إحدى دول الخليج. لذا إذا أردت الوصول إلى أعلى درجات الوعي والتركيز عند مستمعيك فاذكر مكان الحدث، اذكره بالتفصيل لأن ذلك يدعم حديثك ويرفع من مستوى خبرك وينقل المستمعين إلى حيث أردت.

٣) الاختيار :

مما يلتفت انتباه الوعي ويرفع من تركيز المستمعين هو حرية الاختيار فتقولك: ما رأيكم في كذا؟ ما وجهة نظركم في هذا الموضوع؟ كل هذه الأسئلة والتي تتيح مساحة من حرية الرأي والاختيار تحفز العقل وتشد من انتباه الآخرين لكلامك؛ لذلك لا تستغرب إذا قلت ما رأيكم في كذا؟ ورأيت المستمعين يغيرون من جلساتهم ويركزون النظر إليك؛ لأن سؤاها عن رأيهم وتخييرهم إشعار لهم بالأهمية.

٤) التقسيم والترتيب والتسلسل :

خمس أشياء تساعدك على التذكر - عشرة أخطاء يجب أن تتجنبها.

إليك أربع طرق للنجاح - أولاً وثانياً..

التقسيمات والترتيب من الطرق الفاعلة في شد الانتباه واستمالة العقول، وكلما كنت محددًا أكثر كان التركيز تجاه حديثك أعلى، فإذا ذكرت رأياً معيناً أو قصة قد حدثت، فلا تنس أن العقل يبحث عن أجوبة لهذه الأسئلة: مع من؟ (الأشخاص) / أين؟ (المكان) / متى؟ (الزمن) / ماذا حدث؟ (الحدث) / لماذا حدث؟ (السبب).

فاذكر اسم الشخص ووظيفته ومكان الحدث وزمانه وسبب وقوعه مثال: (ذهبت أنا وأحمد وهو رجل إطفاء متقاعد إلى مدينة دبي يوم الخميس الماضي؛ لحضور مؤتمر يتحدث عن أهمية نشر ثقافة الحوار). تلك إذن بعض الطرق التي من خلالها تستطيع أن تلفت انتباه مستمعيك وتوجه وعبهم إلى حديثك إذا أحسنت استخدامها، أحسن الناس الاستماع إلى حديثك.





ب- مدى الحاجة لما تقول :

بعد أن تلفت انتباههم لحديثك يبقى عليك أن تحافظ على تركيزهم معك وتواصلك معهم؛ وذلك بذكر أهمية الموضوع بالنسبة لهم وما مدى حاجتهم له وافتقارهم إليه وفائدتهم منه. فالمتحدث البارع يركز على منافع فكرته أكثر من الفكرة نفسها.

إضاءة

نشجع على التجربة لأن (التغيير بهابه الجبج) فإذا ما جرب الفرد فإن الخوف الوهسي سيسقط بإذن الله لذا نشجعه على التجربة وله الحرية بالتوقف إذا لم يقتنع، فالقناعة تولد الفعل والفعل يولد القناعة، لذا حاول إقناعه حتى يجرب أو اطلب منه أن يجرب حتى يقتنع.

ج- التأكيد على ما تقول :

وذلك بذكر القصص والخفايق والاستشهادات الداعمة لحديثك لتخاطب العقل وتستثير العاطفة وتؤكد لهم مدى أهمية حديثك وتخفزهم لتقبل فكرتك.

د- الاحتمالات والنتائج :

وهي أن ترسم لهم رؤية توضح لهم كيف سيكون المستقبل مشرقاً والنتائج إيجابية إذا قبلوا فكرتك، وما هي العواقب والنتائج السلبية إذا لم يعملوا بها؛ أي اذكر نتائج القبول والرفض، ماذا لو فعلتم؟ وماذا لو لم تفعلوا؟

هـ- العمل :

والمتحدث في هذه المرحلة قد أوصل مستمعيه إلى أعلى درجات التحفز؛ فقد لفت انتباههم لحديثه، وأخبرهم بمدى حاجتهم للموضوع، وأكد على كلامه، وبرهن عليه ثم ذكر النتيجة منه. ليصل بمستمعيه إلى مرحلة التنفيذ وهنا يجدر به أن يذكر لهم ماذا يجب؟ وما العمل المحدد للوصول للنتائج المرجوة؟ اذكر لهم الإجراءات، وقدم لهم الخيارات، ثم ذكرهم بأهمية التطبيق والعمل.



تطبيق لاستخدام «سلسلة التحفيز والإقناع» :

أن تبدأ بقصة تذكر فيها مكان وزمان حدوثها. (لفت انتباه)

قصة ذلك الابن الذي وجد مجموعة من العفاقر الطبية في خزانة والده، والنهم الكثير منها مما أدى إلى فقدانه للبصر، واختلال في الوظائف العقلية، ثم تذكر بعد ذلك المأساة التي عاشها ذلك الابن وعائلته.

ثم تنبه إلى تساهل الكثيرين في حفظ الأدوية وإهمالهم لها وتركها في متناول الأطفال (مدى الحاجة).

وتذكر عدد حالات الوفاة وخطورة الأعراض وبعض الأرقام والإحصاءات. (تأكيدات)

ثم اذكر لهم ماذا يمكن أن يحدث إذا لم يتدارك الموقف؟ (الاحتمالات والنتائج)

ثم اذكر لهم الطريقة المثلى لحفظ الأدوية والتصرف الأمثل في حالة الطوارئ. (العمل)

إضائة

اربط بين الفئانج المرجوة
وتكلفة الطلب.
إذا فعلت هذا الأمر فستحصل
على....

هذه هي (سلسلة آلان موندو للتحفيز والإقناع)

وهي أولى الاستراتيجيات الفاعلة والمؤثرة في إقناع الآخرين، وإليك الوسيلة الثانية.

سلسلة التحفيز والإقناع

ومن وسائل الإقناع وطرق التأثير عند مخاطبة الوعي

١٠١ بيان السبب :

الناس تعشق اكتشاف سبب ما يقوله أو يفعله الآخرون، والعقل ينتبه للتعليل ويستجيب للتعليل.

أجرت عالمة النفس إلين لانجر بجامعة هارفارد تجربة على طلاب اصطفوا أمام آلة للتصوير الورقي..

وعندما قالت لهم : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها، أجاب ٦٠٪ من الطلاب بالموافقة فيما رفض ٤٠٪ منهم، فأعادت السؤال بعد (بيان لسبب الطلب) حيث قالت : معذرة لدي خمس صفحات فهل أستطيع نسخها لأنني على عجلة من أمري.. فأجاب ٩٤٪ من الطلاب بالموافقة لها.

حتى الأطفال يستجيبون للأوامر المعللة أكثر من الأوامر الخالصة..

فرق بين قولك له : لا تتكلم واصمت، وقولك : لا تتكلم واصمت حتى لا يستيقظ أحد.

ورحم الله عمر بن الخطاب -رضي الله عنه- عندما قال : «يا غلام ارفع ثوبك فإنه أتقى لربك وأتقى لثوبك» والأمثلة في الكتاب والسنة كثيرة ومعلومة.

لذا علل كلامك واذكر السبب من وقوفك أمامهم والتحدث إليهم.

فالناس تقاوم الفكرة حتى نجد سببا لقبولها، فالعقل الواعي ينظر في النتائج ويبحث عن الأسباب، وكلما زادت الأسباب زاد مستوى القبول لدى الناس، وكلما كانت الأسباب منطقية كان الحديث أكثر إقناعاً.

١٠٢ دعهم يقولون نعم نعم نعم :

المتحدث البارع هو من يتمكن في بداية حديثه من الحصول على إجابات بنعم.

وهو بهذه الطريقة يوجه العمليات العقلية والاستجابات النفسية لدى مستمعيه كي تتحرك ناحية الإيجاب؛ حيث تقل مقاومة ما سيطرحه عليهم بعد استجاباتهم الإيجابية؛ وفي المقابل لو بدأ المتحدث مباشرة بفكرته التي يريد إقناعهم بها فإن الاحتمال كبير في الحصول على الرفض



والإجابة بلا، وهذه الكلمة ليست مجرد حرفين فقط فالمستمع عندما يقول: لا، فإن نظامه بأكمله العصبي والعقلي يتحد في حالة من الرفض والانغلاق والمقاومة.

لذا يجدر بك أن تذكر حقائق يتفق عليها الجميع، وأن تبدأ بذكر نقاط الاتفاق والانسجام معهم لنحصل على استجابات بـ (نعم) وتربط فكرتك بأفكار يؤمن بها المتلقي ويجيبها، وعندها يصبح النظام في موقف متفتح ومتقبل أو - على الأقل - أقل مقاومة ورفضاً.

يقول لنكولن وهو من أشهر المتحدثين المقنعين: (إن طريقتي لفتح أي مناقشة وكسبها هي أن أوجد أولاً أرضية مشتركة للاتفاق).

مثال :

التدخين يقتل الملايين، وينهك الجسم، ويضعف الصحة، ويهدر المال، ويغضب الرب .
أخي المدخن : قد تقول أنك تجد فيه المتعة وأنه يصعب عليك تركه وقد أتفق معك في ذلك؛ ولكن دعني أسألك ألا تريد أن تعيش بصحة جيدة؟ ألا يستحق ذلك الوجه أن يكون مشرفاً؟ ألا تريد هواءً نقياً؟ وأسناناً بيضاء؟ ألا يجدر بأبنائك، وطلابك، وإخوانك أن يفخروا بك؟

هذه المقدمة قادرة على الحصول على استجابات إيجابية، فهي تحوي حقائق متفق عليها ونساؤلات إجاباتها (نعم) ونقاط التقاء واتفاق.

إضاءة

عندما يكون الحضور متعدد الدبانات فلا ننتقد ديانة ما، وأبداً بمشتركات إنسانية ونقاط التقاء ديبية ثم اطرح فكرتك مدعوماً بالآيات والأحاديث، ولا تذكر منها.

إضاءة

من المهم أن يقنع الناس برأيك لكن الأهم أن نقول للناس ما نعتقد أنه حق.



أذكر الفائدة المرجوة من حديثك :

تنجح الدعايات في إقناعنا؛ لأنها تقدم لنا قائمة من المميزات والفوائد التي سنحصل عليها عند استخدامنا لهذا المنتج.

إن الناس لا يتناولون الدواء إلا عند حاجتهم إليه؛ فإذا ما شعر المستمعون بحاجتهم إلى حديثك، وإلا فإنهم لن يكلثروا أنفسهم عناء الاستماع إليك. والمتحدث البارع من يذكر الفائدة التي تعود عليهم أنفسهم وماذا سيقدم حديثه لهم في حياتهم اليومية، وفي أعمالهم، ونعاملاتهم. فإذا ذكرت فكرة ما فلا تنس أن تذكر فائدتها وإيجابياتها عليهم، فأنا عندما أقول :

(يحتوي التفاح على الفيتامينات والسكر الطبيعي النافع)

فأنا أتحدث عن التفاح واهتم به..

وعندما أقول :

(إن تناولك لتفاحة واحدة يومياً يبعدك عن الطبيب شهراً)

فأنا اهتم بك وأتحدث إليك.



كافهمهم في أذهنهم :

إن الناس يحبون الأسرار فأنت عندما تهمس فإنك تقول شيئاً منها وعندما تقول سأقول لكم سرّاً فكأنك تقول انتبهوا..

فنحن تعلمنا منذ الصغر أن الهمس يشعرنا بالأهمية والخصوصية؛ وأن الأسرار تكشف المجهول وتقدم لنا الجديد.

فالحديث بصوت منخفض يشد الانتباه ويوحى بالأهمية وفيه رسالة من المتحدث أنه يثق فيهم).

فإذا أردت أن تؤثر فاخفض صوتك، أو قل سأفشي لكم سرّاً.



تلبس احتياجات الناس وأشبع رغباتهم، وتكلم عن أمورهم واقتضاماتهم، فالناس تذهب للطبيب عند الحاجة وللشوق لحاجة وتأتي لتستريح إليك لحاجة وإلا لن يكون لوفورك حاجة.



المتحدث البارع من يقدم لجمهوره منافع فكرته حتى يقتنعوا بحديثه.

بسط الحلول وهون التنفيذ:

قد يكون كلامك جميلاً وحديثك مقبولاً دون أن يكون له أثر في نفوس المستمعين وقد تكمن المشكلة في صعوبة الحل؛ فلربما ذكرت لي الحقائق؛ وذكرت مدى أهمية الموضوع والفوائد التي سأحصل عليها عند تطبيقها واقتناعي؛ ولكن الحل الذي قدمته أو طريقة التنفيذ التي طرحتها أصبحت عائقاً بالنسبة لي.

وهذه المشكلة كثيراً ما يقع فيها الدعاة عندما يعطون الناس ويقدمون تلك النماذج التي يصعب أو قد يستحيل محاكاتها. الأمر الذي يجعل السامع يشعر بالبتون الشاسع بين حاله وحال تلك النماذج؛ مما يجعله يعيش في حالة من اليأس والتشيط لمحاكاة تلك النماذج؛ فيقعد عن العمل ويرفض التطبيق.

فتجد بعض الدعاة يذكر فضل القرآن وفضل قراءته وحفظه ويستشهد بأحوال السلف الصالح ويقول عن الشافعي أنه كان يختم ستين ختمة في رمضان، وأن عثمان رضي الله عنه ختم القرآن في ركعة، وكل ذلك جميل إذا كان من باب التحفيز، أما إذا كان من باب طلب المحاكاة فإني أعتقد أن عقول العامة تقصر عن قبول ذلك.

فبسط الحل وهون التنفيذ وقل: إذا قرأت صفحتين يومياً عند كل صلاة، فإنك نختم القرآن كل شهر.

إذا رفعت ثوبك نصف سنتيمتر فإنك لن تدخل في حديث (ما أسفل الكعبين من الإزار في النار). وبدلاً من أن تقول جدد علاقتك مع زوجتك واجعل حياتك سعيدة هائلة.

قل (لعلك بعد حديثي هذا أن تذهب إلى أقرب دكان لبيع الهدايا وتشتري هدية صغيرة لزوجتك ولا تنس أن تكتب عليها بعض العبارات الجميلة، ولا أجمل من كلمة زوجتي أحبك واجعل هذا عادة لك كل شهر)..



إضاءة

استمع بالله ثم:

بسط العمل.

ضخم النتيجة.

وضح الطريقة

لتحصل على الاستجابة

بإذن الله.



صياغة الأفكار:

إن طريقة تقديم بعض الأطعمة وسط تلك الأواني المزينة لها تجعلنا لا نقاوم الرائحة ولا نحتمل الانتظار.

إن صياغتك لأفكارك واختيارك لألفاظ معانيك وطريقة عرضك لفكرتك، له الأثر البالغ في اقتناع الآخرين بها أو امتناعهم عنها.

واسمح لي أن أقدم لك هذا التمرين لبيان أهمية صياغة الأفكار:

تصور معي - حفظك الله - أننا أمام مرض خطر ومُعْدٍ، ومن المتوقع أن يقتل ٦٠٠ فرد، ولتفادي المشكلة قمنا بعمل عدة برامج وقائية وعلاجية للتصدي لهذا المرض.

البرنامج (أ) وسيتم إنقاذ ٢٠٠ فرد بإذن الله.

البرنامج (ب) هناك احتمال بنسبة الثلث لإنقاذ ٦٠٠ فرد جميعاً، ونسبة الثلثين بموتهم جميعاً. فماذا ستختار أنت:

أ أم ب ؟

واليك برنامجين آخرين:

البرنامج (ج) سيموت فيه ٤٠٠ شخص عند تنفيذه.

البرنامج (د) هناك احتمال بنسبة الثلث ألا يموت أي فرد، ونسبة الثلثين أن يموت الجميع. فماذا ستختار أنت:

ج أم د ؟

وقد أجرى الدكتور كاثيان وتفرسكي هذا التمرين على مجموعة من الأطباء فاختار ٧٢٪ البرنامج أ ..

ولما أجرى عليهم التمرين وأعطاهم برنامجي (ج - د) فضل ٧٨٪ البرنامج (د) ..

ولم تأملت في نتائج البرامج الأربعة لأدركت أن (أ) يساوي (ج) وأن (ب) يساوي (د) ..

وأن من المنطقي والبدهي أن من اختار (أ) سيختار (ج) ومن اختار (ب) سيختار (د) ..

وهذا ما لم يحدث في اختيار الأطباء، وربما في اختيارك أنت كذلك!



أحسن اختيار ألفاظك
وتذكر أنها كلمات
وليست لكلمات.
الحمد لله عبد العزيز الرويشد



بقول علماء اللغة: (الكلام له سياق وسياق ولفظ).
فالسياق قبله، واللفظ بعده،
والسياق بعده. فإن كانت سياق
حديثك متعلقاً بما قبله ومؤيداً
لها بعده كانت حديثك مفهوماً
وقصداً معلوماً.



فلماذا حدث هذا؟ هل تساءلت؟

إنها أسرار صياغة الأفكار .

فأحرص عند تقديم فكرتك على طريقة صياغتها وكتابتها وانتقاء ألفاظها، وفكر كما يفكر الآخرون، وناقش الموضوع من وجهة نظرهم وتصورهم لا من وجهة نظرك أنت، انطلق من حاجاتهم وواقعهم ولا مس تطلعاتهم.

فإذا أردت أن تلقي أمام طلاب المرحلة المتوسطة، فارجع بنفسك إلى الوراء وانظر كيف كنت تفكر؟ وبم كنت تطمح؟

ففي تجربة الدكتور كاينمان نلاحظ أنه انطلق من نطلع الأطباء ورغبتهم لإنقاذ حياة الآخرين وحرصهم على حدوث أقل خسائر ممكنة، ومن هنا استطاع أن يصوغ الأسئلة بناء على معرفته برغبات الأطباء فجاءت النتيجة كما رأيت.

ففي فرنسا مثلاً، أصدر أحد ملوكها في وقت مضى قانوناً يمنع النساء من ارتداء الذهب ولكن النساء لم يستجبن لذلك، وامتنعن عن التنفيذ رغم العقوبات التي فرضها الملك.

احترار الملك في هذا الأمر وبعد استشارته لأحد الحكماء قال له: فكر بما يهيم الناس، لا بما تريده منهم فأصدر قرار يمنع النساء من ارتداء الذهب باستثناء العجائز والقيحات اللاتي يحتجن للزينة.

فكانت النتيجة أن جميع النساء امتنعن عن لبس الذهب.

فقد علم الحكيم بأن النساء تريد لبس الذهب للزينة، ولإبراز جمالهن فانطلق من هذه الرغبة فصاغ قانون الملك بناء على تلك الرغبة.

واليك مثال آخر يكشف لك عن أهمية الأسلوب وتأثير قوة الصياغة:

قبل: أن أحد الأمراء رأى في منامه أن أسنانه سقطت، فقال: علي بمن يعبرون الرؤيا، حتى يعبروا مالي الفجيء ببعبر، فقال له: إن رأيت في المنام أن أسناني سقطت، فقال: يموت أولادك كلهم وأنت حي، فغضب عليه

الأمير وأمر بجلده على سوء تفسيره وشؤم تأويله، وقال: علي ببعبر آخر الفجيء له ببعبر آخر حكيم نقص عليه رؤياه! فقال له هذا المعبر: يا أيها الأمير أنت أطول أهلك عمراً، فاستحسن تفسيره وأمر له بجائزة ..

وقد لا يخفى عليك أن النتيجة واحدة؛ ولكن طريقة طرحها وأسلوب تقديمها كان مختلفاً ..



إضاءة

حزرك عواطفهم

وحاطت قبيهم

في خبطة للشيخ علي

الطنطاوي قال فيها «بعد

أت سكنت سكنت طوبلة» : لم

يبق إلا أن نكح بناتكم أمام

أعينكم

ويقول الشيخ علي معلقاً على

تلك الجمل: هل تريدون أن

أحلف لكم أني لها وصلت في

الخطبة إلى هذه الجمل كانت

قلوب الحاضرين كلها في يدي

فلو دعوتهم الصحو على

البوت لهجوا ولو اعترضتهم

النار فاضوا لصت النار

لا لبلاغة كلامي بل لأن

نفوسهم فيها من الغيرة على

الأعراض ما فيها .

ونحن قوم لا يكاد يهزنا شيء

كالعرض وما بهن العرض .

وأذكر أنني دخلت ذات مرة على فصل يضح بالأصوات التي عجز عن إسكاتها المعلم المتواجد داخل الفصل؛ فطلبت من الجميع أن يلزم الهدوء، ولكن الأمر لم يتحسن كثيراً فقد كان هناك الكثير من الهمس والأحاديث الجانبية.

فقلت لهم أتمنى من الرجال فقط أن يلزموا الصمت فسكت الجميع، ولا عجب، فقد فكرت بعقولهم، وانطلقت من حاجاتهم.

وقد أُجريت تجربةٌ بسيطةٌ على مدى تأثير الأسلوب في التأثير على الآخرين، حيث كتب على سلعة أن هناك حسم ٥٠٪ من قيمتها، وكتب على السلعة نفسها في مكان آخر اشتر واحدة واحصل على الأخرى مجاناً، فكانت النتيجة أن أقبل الناس بكثرة على السلعة متأثرين بالعبارات الثانية رغم أن النتيجة واحدة، فالبطارية الثانية خاطبت رغبة الناس الجائعة في الحصول على شيء مجاني.

١٢) حصن فكرتك ضد الهجمات المعادية :

من أسباب عدم تقبل الآخرين للفكرة وجود أفكار أخرى تخالفها، سواء كانت هذه الأفكار داخلية من عند أنفسهم أو خارجية من عوامل أخرى، كالآراء المخالفة، أو الأفراد المعارضين، أو الإعلام، أو المجتمع، أو غير ذلك..).

فإذا ذكرت فكرتك ودعمتها بالحجج والبراهين والتقصص والحقائق، فاذكر الشبهات حولها، وما يمكن أن يقال ضدها وطرق الرد عليها وتفنيدها، وكأنك بذلك (تعطي مستمعك جرعة مخففة من المرض لتتمكن عقولهم من التحصن ضدها مستقبلاً).

وخذ مثلاً يوضح لك ذلك :

كنت أنكلم في إحدى المحاضرات عن نظرية في علم الاتصال، وبعد الشرح والتفصيل فيها قلت لهم ولعل من يسمع بهذا الكلام سيقول: هذا غير ممكن وغير مقبول، وأن هذه العلوم مردودة لأنها واردة علينا من بلاد الكفار وهذا ما لا نعتد به ولا نقله.

فإذا قال أحدهم ذلك فقل له: (الحكمة ضالة المؤمن، أُنْى وجدها فهو أحق الناس بها).





إضاءة

إن من الناس من تنقصه
البركة فعلية.
ومنهم من تنقصه الإرادة
فحظه.
ومنهم من تنقصه الطريقة
فوجهه.
ومنهم من يقاوم التغيير،
وبرضى بالقليل وهذا أكبر
عليه أربعا ولا تذهب نفسك
عليه حسرات.

واللييب من ينظر إلى العمل لا إلى صاحب العمل فقد استفاد أبو هريرة رضي الله عنه من الشيطان حين علمه آية الكرسي، فقال عليه السلام: صدقك وهو كذوب. فإذا كان أبو هريرة استفاد من الشيطان. فنحن قادرون أن نستفيد من كل إنسان شريطة ألا يخالف عقيدتنا وما نص عليه ديننا. وهذه الطريقة قمت بإقناعه من الداخل وتحصينه من الخارج وهذا ما حدث بالفعل؛ حيث اتصل بي أحدهم بعد يومين وقال لي: صدقت فقد كان ما قلت، فقلت له: وما كان؟ قال: رفض صديقي تلك الفكرة وعارضها لأنها مستوردة؛ فأجبت بإجابتك فتغير موقفه ورجع عن رأيه، وأنا أمل منك الآن أن تزودني بالمراجع لأتعلم المزيد عنها.

هذه بعض أهم استراتيجيات مخاطبة العقل الواعي ومحاولة إقناعه لكي يقبل الفكرة ويسمح لها بالمرور إلى العقل اللاواعي والذي بدوره يترجمها إلى سلوك وعمل.

وبقى السؤال الجدير بالطرح:

ماذا لو رفض العقل الواعي الفكرة، رغم ما قدمته له من حجج وأدلة؟!

ولعلنا نحاول الإجابة عن هذا التساؤل من خلال هذا الموقف:

فبأنك عدت ذا مساء إلى بيتك؛ وإذ بك تفاجأ بوجود أسد مفترس أمام فناء المنزل يمنعك من الدخول، فماذا عساك أن تفعل لكي تدخل البيت؟ بكامل أعضائك وبدون أضرار؟ ولعل من أفضل الحلول المتاحة، هو أن تحاول إشغال الأسد وتشيت انتباهه بقطعة لحم مثلاً؛ لينشغل عنك بها فتستطيع أن تتسلل إلى داخل البيت. وكذلك تفعل إذا منع العقل الواعي دخول فكرتك إلى اللاواعي، لتسلل إلى اللاواعي وتؤثر فيه لحظة انشغال الواعي عنه.

والبك بعض الاستراتيجيات التي تمكنك من إشغال الواعي، وتقليل مقاومته ورفضه للفكرة:

أسرار التأثير في العقل اللاواعي :

يشغل العقل الواعي بعدة أمور :

القصص - التكرار - الرسائل الإيجابية - الوقفات - التشبيه والاستعارات - فنون البديع.



إماتة نفتح الواعي لنحصل على التأثير، أو أن نشغله ونشتت تركيزه لتؤثر على العقل اللاواعي .

أركان القصص

يقول مجاهد: (القصص من جنود الله) والقصة تعتبر من أقوى وأسهل الأساليب لإقناع الآخرين، وتقريب المفاهيم وإيصال الأفكار، إن تعلق العقل الواعي بأحداث القصة وشخصياتها وتوقع الحلول فيها والقطع بنهايتها كفيل بإشغاله عن اللاواعي؛ ولذلك فإن القصة تتيح لك زرع ما تشاء من مفاهيم وقناعات داخل عقول المستمعين.

ولمزيد من الاحتراف في إلقاء القصص :-

تناول قبل أن تلقي موضوعك أكثر من قصة، على أن تبدأ القصة ثم تشرع في الأخرى قبل انتهاء الأولى، ثم تناول قصة ثالثة قبل أن تختم الثانية، وهكذا. وهذا ما يسمى (بتداخل القصص).

مثال :

مثال على القصص المتداخلة :-

خرج أحمد ذات ليلة من بيته ليقود سيارته كعادته إلى العمل، وعندما فتح أحمد باب سيارته سمع صوتاً غريباً وبهيرة ضعيفة خائفة؛ التفت أحمد إلى مصدر الصوت ونظر إلى المقعد الخلفي ليرى ذلك المنظر المحزن، منظرًا لا تسمناه لألد أعدائك، ولكن كم هي المواقف التي يبدو ظاهرها الشر ويكتب الله فيها خيراً كثيراً، فأتذكر مرة أن والدتي طلبت مني أن أحضر لها بعض الطلبات من السوق، فما إن دخلت السوق حتى رأيت ذلك الولد الذي يجري ويصرخ بأعلى صوته وقد بدا عليه الخوف والهلوع، فأسرعت إليه وأمسكته وهدأت من روعه وسألته عن خبره وعن اسمه، فقال: اسمي محمد ابن خطيب المدينة، فقلت: أنت ابن الشيخ عبد الرحمن؟، قال: نعم، فتعجبت لذلك، لما رأيت من حاله وهندامه فقد كان الشيخ مثلاً للمسلم الإيجابي والعالم الرباني، وكان مما يروى عن الشيخ عبد الرحمن أنه في كل ليلة كان ... هل أتعبتك؟ ماذا حدث هنا؟ وماذا أريد من ذلك؟

الذي حدث هنا أن عقلك الواعي قد وصل إلى أعلى مستويات التركيز، وانشغل تماماً بتتبع أحداث القصة



وانشغل عقلك اللاواعي كذلك بتوقع نهايات كل قصة، وفائدة ذلك :

- (١) زيادة التشويش على العقل الواعي وبالتالي تقل مقاومته للأفكار، وترتفع نسبة التأثير والإقناع.
- (٢) شد الانتباه وزيادة التشويق.

(٣) ومن فوائدها كذلك أنك تستطيع من خلال عدم إنبائك للقصة أن تلغث انتباههم إليها متى شئت، فعندما تشعر أثناء كلمتك أو درسك أو دورتك أن المستمعين بدؤوا بالملل أو السرحان، فما عليك سوى أن تقول: ولعلكم تتساءلون عن ذلك المنظر المحزن الذي رآه أحمد في المقعد الخلفي وبالتالي سببه الجميع إليك، وسيتجدد نشاطهم.

وكذلك تستطيع أن تستخدم ذلك بعد العودة من الاستراحة، فبدأ حديثك بقولك لعلنا نعود إلى ابن خطيب المدينة ونسأله عن خبره، ولماذا هو خائف. وهذا أفضل من قولك انتبهوا أرجو الاستماع. وخلاصة ذلك أنك تستطيع أن تستثمر نهايات القصص في شد الانتباه إليك، وفي تجديد النشاط، وبعد الاستراحات أو التوقف، وعند انشغال الجمهور عنك كأنشغالهم بتمرين معين أو أوراق وزعت عليهم وغير ذلك من المشتتات.

ونستطيع أن ترسل ما تشاء من رسائل وأفكار ونصائح وأنت تروي القصص المتداخلة وهذه الرسائل والأفكار ستشق طريقها إلى العقل اللاواعي، ولن تجد مقاومة كبيرة من العقل الواعي. املاً قصتك بالتفاصيل الزمانية والمكانية المتعلقة بالموضوع وصِف الشخصيات والأحداث وكأنها تحدث الآن أمام المستمعين. وكلما ازدادت التفاصيل ازداد وضوح الصورة في الأذهان.

مثال :

كان في القاعة ستون رجلاً ينظرون إليّ.	كان في القاعة مئة وعشرون عيناً تحديق بي.
فازدادت خوفاً.	ارتجفت بدائي وازدادت نبضات قلبي
	وتصبب جبين عرقاً.
فقال أحدهم.	فقال رجل ضخم الجثة أصلع الرأس عابس
	الوجه لا تبدو عليه ملامح الرحمة قد بدا
	الاعتراض في عينيه قبل حديثه.



إن كل أداة يمكن لها أن تؤثر في عقل الطفل قادرة على التأثير في عقل الناضج إذا طورناها وأحسننا استخدامها. وأفضل أداة هي القصة حيث بسقط الناس حباثهم على أحداثها وينشغل الوعي وتشتغل البشاعر ونهرر الكثير من الأفكار مستقرة بلباس العاطفة ومنخفية بين أسطر الأحداث وكثافة الصور.

القواعد الوقفات

للوقفات أثر بالغ في إيصال المعنى للعقل اللاواعي. فتحن عندما نقرأ نعطي أهمية خاصة لما كُتب بخط مختلف عن بقية النص، أو لما تحته خط أو كتب بلون آخر، وهذا ما تفعله الوقفات، فالوقفة بمثابة المنبه أن ما بعدها مهم أو مختلف عن بقية الحديث، وكذلك فإن العقل الواعي ينشغل بتوقع المعنى التالي للوقفة، وفي لحظة انشغاله نستطيع تمرير أفكارنا.

إضاءة

من قواعد التسويق

(لا تفكلم عن آثر من شيء، كل مرة وتكلم عن شيء واحد أكثر من مرة) وذلك ادعى لقبول الرسالة وفهمها .

مثال :

إن حياتك هي من صنع (وقفة) أفكارك.
إن المستفيد من تطبيق هذه الاستراتيجيات هو... أنت... أنت وحدك.

القواعد التكرار

يقول علماء التفكير أن التكرار يزيد من سيطرة الخلية المسؤولة عن تلك المعلومة المكررة مما يسهل تذكرها واسترجاعها. ويقول علماء النفس: إن التكرار يعطي إيجاء بالأهمية. ويقول علماء اللغة: إن التكرار يؤدي إلى توكيد المعنى وإبراز أهميته.

وفي البرمجة اللغوية العصبية يقولون (ما يتكرر يتقرر). وما نقصده بالتكرار هنا هو تكرار لفظ معين، أو تكرار المعنى بألفاظ مختلفة، فالعقل الواعي ينشغل بالتكرار، وتقل مقاومته للأشياء المتكررة من حوله.

لذا فإن العادات والتقاليد والأشياء المتكررة في بيتنا لا يقاومها الوعي ويُسلم بها رغم أنها قد تكون خاطئة أو غير مقبولة.



﴿ نستطيع أن نؤثر من خلال تكرار الكلمة مثال :

كرر هذه الكلمة بصوت مسموع وتخيّلها في عقلك ثم تابع القراءة وأجب عن السؤال

دم دم دم دم دم دم دم دم

س) ما لون إشارة المرور التي تجعلك تسير؟

هل قلت أحمر؟ عد إلى السؤال وانظر إليه جيداً.

إذا قلت أخضر فربما التكرار هنا لم يشغل عقلك الواعي.

أما إذا قلت أحمر (كما يفعل الكثيرون) فإن عقلك الواعي انشغل بالتكرار، ليدخل السؤال إلى عقلك اللاواعي الذي يتأثر بالألوان والصور فكانت إجابته (أحمر) متأثراً بلون الكلمة المكررة.

﴿ وكذلك الحال عندما يتكرر المعنى بأكثر من لفظ ومثال ذلك :

نأمل العبارات التالية وأجب عن كل سؤال بصوت مسموع :

س) ما لون السحب؟

س) ما لون القمر؟

س) ما لون الأسنان الجميلة؟

الغنائير تطلق على الجمال البيضاء

س) ما لون الحليب؟

س) ما لون الثلج؟

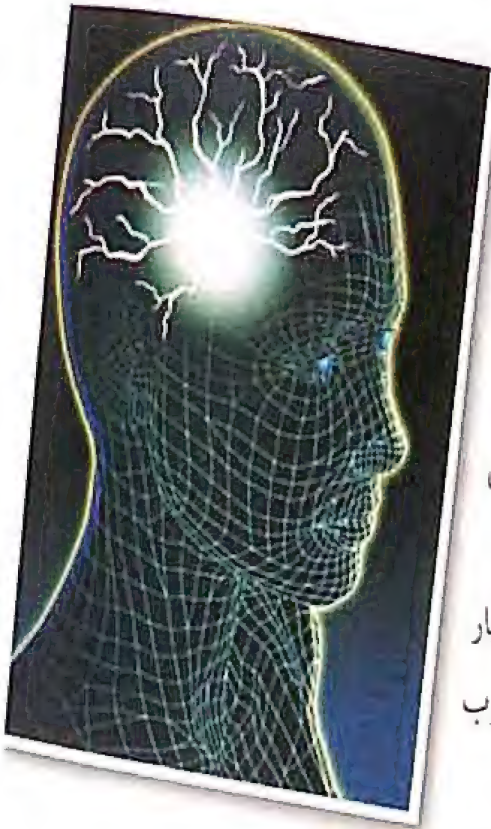
س) ما لون القطن؟

س) ماذا تشرب الناقة؟

هل قلت حليب؟! أعد النظر إلى السؤال الأخير لتعلم مدى تأثير التكرار اللفظي أو المعنوي

على العقل اللاواعي والتأثير فيه. «جرب هذا على أحدهم لتعرف مدى تأثيره».

الإيجاء



والمقصود بالإيجاء هو التأثير في النفس بدون تصريح مباشر أو توجيه معلن.

ولك أن تقارن بين العبارتين لترى أن الإيجاء يؤثر في النفس:

أ - هل تريد عصيراً؟

ب - هل تريد العصير بسكر، أم بدون سكر؟

ففي العبارة الأولى تصريح مباشر لرغبتك في توجيهك إلى ما أريد؛ لذا فمستوى المقاومة فيها سيكون أعلى.

أما الثانية فلم يكن الأمر مباشراً ولكن العقل فهم أن الخيار له في شربه بسكر أو بدون، وليس له الخيار في رفض الشرب أو قبوله لأن السؤال افترض أنك تريد العصير.

لذا تكمن قوة الرسالة الإيجائية في تأثيرها علينا بلا وعي منا.

وكل العقول لديها قابلية للإيجاء ولكن مدى تأثيره فيها يختلف من عقل إلى عقل.

إضاءة



بعض المتحدثين يخرج عن الموضوع ويبدأ بذكر بعض الآيات أو الأحاديث ثم يقول: المهم... نعود لموضوعنا. وهذا مما لا ينبغي. فكلية المهم تُشعر بأن ما سبق غير مهم.

وإليك بعض الاستراتيجيات المستخدمة في الرسائل الإيجائية:

(١) الافتراضات المسبقة:

وفيها يضع المتحدث في حديثه بعض الافتراضات التي تقودنا إلى التسليم بها والتفاعل معها كقوله: واصلوا استمناعكم بهذه المحاضرة؛ فالمتحدث هنا افترض أننا مستمعون.

وكقوله: شكراً لثقتكم بي، وحرصكم على الاستفادة.

وهنا افترض المتحدث ثقة الجمهور به وحرصهم على الاستفادة منه.

وقوله: ولا أدري متى سندرك خطورة الموقف وفيها افترض أننا لم ندرك الخطورة.

وقوله: ولعلي أتساءل هل ستقلع عن التدخين الآن بعد كل هذه المعلومات المثيرة أم ستكون



بداية إقلاصك غداً والغد قريب.

وهنا افتراض أنه سترك التدخين، ولكن المسألة مسألة وقت.

فلانقل: أريد أن تتبهنوا لي الآن، لأن فيها افتراض أنهم غير متبهنين، والأفضل من ذلك أن تقول:

أريد أن يزداد انتباهكم لما سأقول لكم الآن.

(٢) اجعل الرغبة داخلية:

ربما تريد المزيد عن الرسائل الإيجابية وقوة تأثيرها في المستمعين.

ربما تريد الآن أن تتعلم فن الإلقاء.

يمكنك الآن أن تحدد هدفك، إذا أردت ذلك.

فالرسالة الإيجابية جعلت الرغبة داخلية.

ولست بسبب طلب المتحدث من المستمعين فعل شيء ما.

وكلمة كانت الرغبة نابعة من الشخص ومن ذاته كانت أكثر تأثيراً وأقوى تحفيزاً.

(٣) السبب والنتيجة:

ووصفها: إن الملقى يركز على أن سبباً ما سيؤدي إلى نتيجة معينة.

ومثال ذلك:

حرصكم على الحضور مبكراً دليل على أنكم جمهور مثالي.

١- أسئلتكم العميقة تؤكد لي أنني أمام جمهور غير اعتيادي.

٢- تعدد الفئات العمرية للحضور يعكس مدى وعي الجميع بأهمية الموضوع.

٣- مجرد تطبيقك لتمارين التنفس يشعرك بالتحسن كثيراً.

هذه بعض الاستراتيجيات المتبعة في صياغة الرسائل الإيجابية، والتي كان

يستخدمها (ميلتون أريكسون) مع مراجعيه في جلسات التنويم الإيحائي،

وتطورت حتى أصبحت منهجاً ولغة سميت باسمه (اللغة الملتونية)

وتستخدم في التأثير والإقناع وعلاج بعض المواقف والحالات.



إضاءة

احذرف الإيحاء

- استخدم عبارات إيحائية

تجذب بين كثافة الصورة وقوة

التركيبة اللغوية.

- يزداد تأثير الإيحاء في الجماهير

المتفاربة والمتجاورة لانخفاض

التصورات الخاصة والاستقلال

الفكري للفرد.

- الإيحاء المقنع بالعاطفة

يشق طريقه بسهولة للعقل.

- تنوع نبرات الصوت والوقفات

وتكرار بعض الكلمات طرق

فعالة لزيادة أثر الإيحاء.

الإيحاء لا يعني الكذب والخداع

وقلب الخفاف.

اللغة الرمزية

ويقصد بها اللغة ذات الدلالات المتعددة والمعاني الضمنية (المبطنة) كاستعارة والتشبيه والمجاز والكنابة، وتكمن قوتها في أنها تحمل معاني عديدة تتيح للسامع خيارات متعددة لتحديد المعنى ومعرفة المغزى، فينشغل الواعي في البحث بين هذه الخيارات عن المعنى المراد أو المغزى المقصود، وبالتالي تنكشف البوابة أمام المتحدث لزراعة فكرته في العقل اللاواعي.

وينسب تقعيد هذا الأسلوب واكتشاف مدى قوته وتأثيره إلى المعالج النفسي (مليتون أريكسون) ولعل من الحق أن نقول أن (سيد قطب) قد أشار إلى هذا الأسلوب في تفسيره للقرآن وحديثه عن أسلوبه قبل مليتون أريكسون؛ حيث ذكر أن التعبير باللغة إما أن يكون (تجريبياً) أو (تشخيصياً) ويقصد بذلك إيراد الصور الحسية والتشبيهات البلاغية والأمثال القصصية. ويقول إن التعبير التجريدي يخاطب الذهن والوعي، بينما التعبير التشخيصي فإنه يصل إلى النفس من منافذ شتى ولا يكون الوعي المنفذ الوحيد إليها (للاستزادة اقرأ كتاب آفاق بلا حدود للدكتور محمد الكرني).

وخلاصة ذلك أن التشبيه والتشليل القصصي من شأنه أن يمد الجسور نحو العقل اللاواعي للمستمعين لتزداد إمكانية إقناعك لهم.

ولغة القرآن وكلمات النبي ﷺ مملأة بالتشبيهات والأمثال والقصص، ودعنا نركز القول هنا على أثر التشبيه في عملية التأثير والإقناع وإليك هذا المثال :

"إن المتكبر الذي لا يهتم بالآخرين ويتنقص من قدرهم، لا يعلم أن الآخرين لا يهتمون به ويتنقصون من قدره، ومثله كمثل من كان على قمة جبل فيرى الناس صغاراً ويروونه صغيراً" فالمثال هنا وضح الفكرة، وقرب المعنى، وأكد المقصود حتى بدا للمستمع أنه أمر مسلم لا جدال فيه لأن التشبيه حصر تفكيره في المثال المنطقي المذكور.

وإليك مثال آخر: (وليس كل من سبقك في المنصب هو أفضل منك، فالنار يسبق ظهورها الدخان، والغبار يعلو عهائم الفرسان، فليس كل من كان أعلى منك دل على فضله وتقدمه عليك).



وهذا ما قصده الشاعر في قوله :

إن يدعوا سبقي بغير جدارة
وعلو مرتبة وعزم مكان
فالنار يعلوها الدخان وربما
يعلو الغبار عائم الفرسان

وهذا الأسلوب يسمى بالتشبيه الضمني، وقد استخدمه الشعراء كثيراً في أشعارهم لرد شبهات
وادعاءات منافسيهم، وكسب ثقة ومدح حبيهم، كقول أبي الطيب المتنبي (وتأمل قوة تأثير التشبيه...)

ومن الخير بطء سيبك عني
أسرع السحب في المسير الجهم

وشرح ذلك : يقول المتنبي معللاً تأخر عطاء ومدوحه له : إن هذا التأخر دليل على أن العطاء كبير، وشبه ذلك بقوله
إن السحاب الذي لا ماء فيه (الجهم) سريع في تحركه وقدمه؛ لذا فتأخر عطائك خيرٌ لي، ودليل على كثرته.
وكقوله يمدح سيف الدولة :

فإن تفق الآتنام وأنت منهم
فإن المسك بعض دم الغزال

فقد أراد الشاعر أن يبين قدر ومدوحه وعلو شأنه رغم أنه يعيش بين الناس فأورد مثلاً مقنعاً
بقوله : أن المسك على علو شأنه قد استخرج من دم الغزال.
وأختم بقصة أبي تمام عندما قال يمدح الأمير الواثق بالله :

أقدام عمرو في سماحة حاتم
في حلم أحنف في ذكاء إياس



حات وقت التجديد

(إذا كانت الدين بحاجة في كل
ملة سنة إلى من يجدده كما
جاء في السنة فكيف بالخطات
الدعوي الذي هو عبارة عن
وسيلة لإبصال هذا الدين
والدعوة إليه .

فينبغي أن تتطور هذه
الوسيلة نظراً لمتغيرات
العصر ومتجدداته .

د. إبراهيم الدويش

وقد كان عمرو بن معد يكرب مشهوراً بالقوة والشجاعة، وحاتم الطائي معروفاً بالكرم والجود. والأحنف بن قيس عالماً في الحلم وسعة الصدر. وإياس القاضي الذكي الأملعي عادلاً تقياً... فيجمع للوائق صفاتهم جميعاً في البيت السابق.

فقال الشاعر الكندي (واشياً به): والله ما أحسنت إذ شبهته بصناديد العرب، إذ أن الأمير خيرٌ منهم فكيف تشبیه بمن هو أقل منه؛ فأورد أبو تمام مثلاً مقنعاً أفحم به الجميع عندما قال:

لا نـعـجـبـوا ضـرـبـي لـه مـن دونه
مثلاً شروداً في النَّدَى والبَّاسِ
فـالله قـد ضـرَبَ الأثـقـلَ لثـوره
مثلاً مـن المـشـكـاة والنـبـراسِ

فيا له من رد مقنع وقول بليغ مؤثر!

والأمثلة كثيرة في إفحام الخصوم وإقناع العقول ورد الشبهات من خلال التشبيهات والأمثال والفصوص في سير العلماء والأئمة والشعراء والأدباء.

جاء الزنادقة يوماً إلى الإمام أبي حنيفة وقد ملأ الشك عقولهم فشككوا في وجود الله عز وجل، وأن هذا الكون وجد هكذا صدفة، فقال لهم الإمام: دعوني فإني أفكر في أمر أخبرت عنه، قالوا: وما هو؟ قال أخبرت أن سفينة في البحر موقرة تسير وتخترق الأمواج دون قائد أو حارس، فقالوا: من قال هذا لا شك أنه مجنون. فقال لهم الإمام: فكيف بالسموات والأرض وهذا الكون أن يسير بلا قائد أو حارس؟ فقالوا: صدقت، نشهد أن لا إله إلا الله وأن محمداً رسول الله. (إنها قوة التشبيه والتمثيل).

وقد جاء رجل إلى النبي ﷺ يستفتيه في امرأته وقد ولدت غلاماً أسوداً فأنكر عليها ذلك. فقال له النبي ﷺ: (ألك إبل؟)، قال: نعم، قال: (فما لونها؟)، قال: سود، قال: (هل فيها من أورك)، قال: نعم، قال: (فأنتى له ذلك؟)، قال: عسى أن يكون نزع عرق، قال: (وهذا عسى أن يكون نزع عرق)، أخرجه البخاري ومسلم.



في القرآن
بقصة وأربعون مثلاً.



الأمثال
نشد الانتباه.
تحقق المعنى.
بتأثيرها الخلفي معها كأن
مصنواة الفكري.
توضح المقصود بنقل الجرد إلى
الحسوس.

وقال ابن القيم معلقاً على الحديث: وهذه من أصح المناظرات، والإرشاد إلى اعتبار ما يجب اعتباره من الأوصاف وأن حكم الشيء حكم نظيره.

وبخلاصة ذلك: أن التشبيه والتمثيل من أقوى وسائل الإقناع وطرق الإيضاح. ومنى أحسن المتحدث استخدامها، استطاع أن يصل بالمستمعين إلى حيث يريد، فادعم فكرتك المعنوية بصورة حسيّة تكن بالغ التأثير.



فنون البديع

وهي فنون يقصد بها تحسين الكلام وتوضيح المراد بالفاظ تبهيح العقل وتطرب لها الآذان ومنها الجناس، والسجع، والطباق، وغيرها.

والجناس هو تماثل الكلمتين في اللفظ واختلافهما في المعنى، كقول البليغ:

(١) يفتني بالله من النار يقيني.

(٢) لقمة من العيش تكفيني إلى يوم تكفيني.

ونقول علي رضي الله عنه في زوجته فاطمة عندما رآها تستاك:

حظيت يا عود الأراك بشعرها

أما خفت يا عود الأراك أراك

لو كنت من أهل القتال قتلتك

ما حاز منها يا سواك سواك

ومثله قول البليغ: (دَارِهِمْ مَا دُمْتُ فِي دَارِهِمْ، وَأَرْضُهُمْ مَا دُمْتُ فِي أَرْضِهِمْ)

وقول الآخر: (قُبُورُنَا تُبْنَى، وَنَحْنُ مَا تُبْنَى).

وجمالية الجناس تكمن في أن العقل يخلق في المعنيين ويندهش من اختلاف المعنى رغم اتفاق اللفظ لهذا الاندهاش والتأمل تحصل الفائدة؛ حيث تنسلل الأفكار إلى العقل اللاواعي وتستقر فيه.

إضاءة

(إن من البيات لسحراً)

والبيات يذم إذا قلب الحقائق

أو نفعر صاحبه ونكلفت في

النطق.

أما إذا كان البيات لإظهار الحق

فهذا هو الصحر الخال... كما

قال عمر بن عبد العزيز رضي

الله عنه.

إضاءة

يقول ابن مهجوع رضي الله عنه

بيات اللسان وخطابه يستمد

منه البلاغ ويذم منه التفرد

والتفيعق.

※ الطباق والمقابلة:

وهي أن تذكر في الجملة لفظين أو أكثر وتأتي بما يضادها في المعنى.
كقولك : احذر أن تُرى عند المعصية، وتفقد عند الطاعة.

افعل الخير فإن صغيره كبير، وقليله كثير.

فاجتماع المتضادين يسهم في تجلية المعنى (والضد يظهر حسنه الضد).

وتوضيحه وتثبيته في ذهن المتلقي؛ ومن شأن التضاد إشغال الوعي، وإيصال الفكرة إلى العقل اللاواعي.

وقد خلد (أسلوب التضاد) خطاب الرئيس الأمريكي جون كيندي الذي ألقاه في يناير ١٩٦١م عندما قال مخاطباً الشعب الأمريكي :

(لا تنقل ماذا يقدم إليك وطنك؟ وقل ماذا تقدم أنت لوطنك؟)

وهذا الأسلوب في التعامل مع الألفاظ سحر العقول. وأثر في النفوس على مر العصور والثقافات.

وأمثله ذلك (لا تنقل كل ما تعرف، ولكن اعرف كل ما تقول).

الفشل في التخطيط تخطيط للفشل - كل لتعيش ولا تعيش لتأكل .

السعادة هي أن تحب ما تعمل حتى تعمل ما تحب.

وغيرها من المعاني التي سلّمت بصحتها العقول، وتناقلتها الأجيال بلا جدال بسبب قوة صياغتها وبدع تراكيبها.

※ السجع

ومعناها اتفاق أواخر الجمل على حرف واحد.

كقول النبي ﷺ: (كلمتان خفيفتان على اللسان ثقيلتان في الميزان حبيبتان إلى

الرحمن، سبحان الله وبحمده سبحان الله العظيم) رواه البخاري.

وكقول أحمد شوقي: الصوم حرمان مشروع، وتأديب بالجوع، وخشوع لله وخضوع.

إضاءة



معظم مشكلاتنا تقع بسبب الفجوة بين ما أقصده أنا وما فهمته أنت لذا كن متحدثاً بارعاً ومتسبغاً بآدابها نقول عائشة رضي الله عنها عن النبي عليه السلام: (كان كلامه فصلاً يفهمه كل من سمعه).

رواه أبو داود



وقيل في وصف القرآن: (القرآن: جبل الله الممدود، وعهده الممهود، وظله العميم، وصراته المستقيم، به يعلم الجاهل، ويعمل العامل، وينتبه الساهي، ويتذكر اللاهي).
فهذا الاتفاق في أواخر الجمل قد أحدث في الكلام إيقاعاً صوتياً جميلاً ساعد على الإصغاء ويسر الحفظ لمن أراد.

والسجع من شأنه إشغال الذهن بما يستعد له من توافق أواخر الكلمات، فتجده يسابق المتحدث في إيجاد الكلمة المناسبة، ولا يكل في البحث والتوقع لما سيقال.

وقد شبه الدكتور عيسى عاكوب حالة الذهن عند استماعه للجمل المسجوعة واعتياده على توافقها وتوقعه لها؛ بحالة ذهن الماشي على الدرج صعوداً أو هبوطاً وقد أعد قدمه لتقع على مسافة معينة ألفتها وتوقعتها؛ فإذا ما صادفت قدمه حجراً أو شيئاً ما قبل وصولها، فإنه سبتثر أو سيحس بكثير من الضيق أو الامتعاض لاختلاف ما اعتاد عليه ولإحباط توقعه.

وخلاصة ذلك:

إن استخدام المتحدث لفنون البديع وإتقانه لسحر الكلمات، يجعل حديثه أكثر إقناعاً وأشد تأثيراً وأكثر إيضاحاً.

ونكمن قوة هذه الفنون (الجناس - التضاد - السجع) في كون معظم الناس يتعاملون معها على أنها مسلمات لا جدال فيها، أو حقائق لا ريب فيها، ولكونها كذلك مثيرة للذهن جميلة على الأذن؛ وأن العقل يتذكرها بشكل أفضل والنفس تستمتع لها بدون ملل.

ولك أن تلاحظ الفرق:

(أ) اصبر واحتسب، واعلم أن الأمور إذا تأزمت انفرجت، والفرج قريب منك بإذن الله.

(ب) اصبر واحتسب فإذا اشتد الحبل انقطع، وإذا أظلم الليل انقشع.

(أ) اعمل واجتهد واتعب واسهر حتى تبلغ هدفك وتصل إليه.

(ب) لا بد أن تألف العرق وتصبح الأرق وتتابع العمل لتبلغ الأمل.

يقول الأستاذ فهد الوليعي (السجع أداة حادة والكثير من العقول سهلة القطع).



استشراف المستقبل

وهي أن ننقل المستمعين من التفكير في اللحظة إلى التفكير في المستقبل ومن النظر في الفكرة إلى النظر في عواقبها وأثارها.

وهذا من شأنه أن يدعم فكرتك بتسليط الضوء على أثارها.
وتأمل رد النبي ﷺ على عمر رضي الله عنه عندما قال عمر: دعني أضرب عنقه.
(يقصد عبد الله بن أبي بن سلول) فقال له النبي ﷺ: (فكيف يا عمر إذا تحدث الناس أن محمداً يقتل أصحابه).



مباراة المستقبل (اجعلهم يعيشون في المستقبل)
قل لهم: تصور المكاسب التي ستحصل عليها بعد التنفيذ.

فسيد المقنعين وإمام المتحدثين أبان لعمر بن الخطاب آثار وعواقب العمل بفكرته.
وتأمل إن شئت في قصة أم عمارة رضي الله عنها عندما قطعت يدها في إحدى المعارك ضد المرتدين
وقد أبلت رضي الله عنها بلاءً حسناً في المعركة، بل وطعنت رأس المرتدين مسيلمة الكذاب، فأتاها
سيف من أحدهم فقطع ذراعها، وكانت أم عمارة رضي الله عنها بعد ذلك تحجل من يدها المقطوعة
وتتوارى عن النساء ولا تحضر مجالسهن.

فبلغ ذلك عمر بن الخطاب فقال وهو يكلم الناس: أين أم عمارة، فقالت: ها أنا يا أمير المؤمنين،
فقال: بلغني أنك تحجلين من ذراع قطعت في سبيل الله. قالت: نعم يا أمير المؤمنين. فقال: أبشري
يا أم عمارة جزء منك سبلك إلى الجنة، أبشري وتبهي على النساء، فحركت أم عمارة يدها المقطوعة
وقالت الآن أتبه على النساء جزء مني سبقتني إلى الجنة.

فإذا أردت التحدث عن أمر ما فانتقل إلى المستقبل وسلط الضوء على العواقب.
مثال: دعونا ننظر إلى رجل مدخن ماذا سيحدث له بعد عشر سنوات من التدخين؟
أو تقول: تعال معي لنرى ماذا ستكون حالنا بدون تخطيط بعد عشرين سنة؟ ثم تذكر
العواقب والآثار.

وماذا سيحدث لو انعدم الحوار داخل بيوتنا، ونشأ أولادنا على ذلك؟ كيف سيعيشون
وكيف ستقيم بيوتهم بدون حوار؟



ملخص الباب

إن المتحدث البارع يجب عليه أن يخاطب العقل والقلب، وأن يستخدم الأسلوب الأمثل وفقاً لحال المستمعين وطبيعة الموضوع؛ وأن يسعى لأن يكون حديثه مقنعاً وكلماته مؤثرة.

حتى تكون متحدثاً بارعاً كن:
عميقاً في علمك.
سهلاً في طرحك.
مشوقاً في عرضك.
مستعينا بربك.

أخي القارئ الكريم: قد قرأت ما قرأت في هذا الكتاب وفي غيره عن قوة الإقناع وأسرار التأثير، ولعلك تدرك الكثير مما قيل في ذلك، بل وسبق لك استخدام الكثير من هذه الوسائل قبل قراءتك لهذا الباب..

فالأولى تمنحك التكامل والثانية التواصل والثالثة التفاعل والرابعة كل شيء. وهذه الوصفه المختصرة هي نتاج بحث وتأمل في سير البلغاء وخطب الفصحاء قرأت عنهم كثيراً وأبحرت إليهم بعيداً وتناولت منهم القديم والحديث فيما وجدتها واضحة جلية إلا في حديث الداعية الأعظم والمتحدث الأبرع سيد المؤثرين محمد عليه أفضل الصلاة والتسليم.

ويبقى أن أذكرك بأن تؤجل الحكم على هذه المعلومات إلى ما بعد التجربة، فالاستراتيجية في شرحها تبدو لك واضحة وسهلة بل ومكشوفة ولكنها غير ذلك في تلقي المستمع لها، ولا شك أنها مؤثرة، وبالغة الأثر، وعسيرة المقاومة إذا ما استخدمتها بين سطور حديثك ونحت طيات كلامك..

فقد كان حديثه يفهمه كل من سمعه سهلاً واضحاً من خلال التشبيه والتمثيل والتقريب ومشوقاً من خلال التساؤل والصمت والقصة. فخذ من طريقته ما تصلح به طريقتك.

هذه الأساليب والاستراتيجيات ليست على سبيل الحصر، بل هناك الكثير من وسائل الإقناع منها ما هو مذكور وقد اجتنبته، ومنها ما هو ممدوح وقد أوردت منه ما يقيم الصلب، ويروي الظمان ولعله يكفي من القلادة ما أحاط بالعنق.

خاتمة

أخي القارئ أختي القارئة
ها أنت تنهي قراءة هذا الكتاب فهنئاً لك ما أتممت ونفعك الله بما قرأت.

أخي الفاضل:
مهما بلغت من العلم وأتقنت من المهارات، فاحرص على طريقة عرضك وأسلوب طرحك، قال تعالى: «ولو كنت فظاً غليظ القلب لانفضوا من حولك» آل عمران ١٥٩.
فاللين والبشاشة تجذب القلوب لقولك وتفتح العقول لفكرك.
والرفق والابتسامة تدك حصون الإعراض، وتمد جسور التواصل، وترفع راية التأثير.

أخي القارئ:
وصولك لهذه الورقة شهادة لامتلاكك علوماً ومعارف تعينك على الاحتراف في الإلقاء والبراعة في التحدث؛ ولكن تذكر أن الإلقاء فن تتقنه بالممارسة، فمهما قرأت عن السباحة فلن تتقن الغوص بلا مسبح تبتلع في بداياتك نصف مائه.

أخي القارئ الكريم:
أردت فيما كتبت أن أخلق وإياك في سماء أجلاً للمهارات وأنفس القدرات لتكون دعاء حق، وأيادي بناء، ورواد تغيير في مجتمع يحتاج لأمثالك.
فاعف واصفح عن كل زلل وتجاوز وغض الطرف عن كل خلل.
فمن كتب ونشر ما هو إلا بشر.

سبحانك اللهم وبحمدك أشهد أنه لا إله إلا أنت، استغفرُكَ وأتوبُ إليكَ.

أيها المتحدث البارِع:

يضاعتك الكلمات وتجارتك الحديث فلا تقل إلا خيراً يقول عليه السلام (إن الرجل ليتكلم بالكلمة من سخط الله لا يرى بها بأساً فينهي بها في نار جهنم سبعين خريفاً)

رواه ابن ماجه

فقل لهم إذا وقفت أمامهم ما يشفع لك إذا وقفت بين يدي الله عز وجل يوم القيامة ...
واحذر أن تدعو الناس إلى الجنة ثم لا يجذوك فيها وتحذر العصاة من النار ثم تسبقهم إليها، واحذر إن تخالفهم إلى ما تدعوهم إليه، واحذر أن تقول ما لا تفعل وأن تدعي ما لا تعلم. واغرس بلسانك ما ترجو حصاده في الجنة.



رسالة أخيرة

لا أحد أقل من
أن يفيد ولا أكبر
من أن يستفيد.
فانطلق فالأمة
بحاجتك.

المؤلف

المراجع

الإمام مسلم بن حجاج النيسابوري	صحيح مسلم
أم. جيه. رايان.	الثقة بالنفس
د. أحمد بن راشد بن سعيد.	فن الكلام
دبل كارنيجي.	كيف تتعامل مع الناس؟
عبد الرحمن المصطاوي.	مرشد الخطيب
أ.د. فالح العجمي.	اللغة والسحر
روس تايلور.	الكامل في حيل الثقة
توني بوزان.	استخدم ذاكرتك
د. جوديت كرافيتز	التنفس
حسين محمد حسنين	كسر الجمود
د. ابراهيم بن محمد الحارثي	التفكير والتعلم والذاكرة
د. أسامة صالح حريري	التطوير الذاتي
محمد أحمد عبد الجواد	هل تسمعي
توني بوزان	قوة الذكاء الكلامي
جيل لند نفيلد	الثقة العاطفية
آلن بيز	لغة الجسد
بيتر كليتون	لغة الجسد
د. ابراهيم بن محمد العقيد	العادات العشر للشخصية الناجحة
سارة ليتفينوف	خطة الثقة

إن كنت خجولاً..	أ.د. عبد الله بن سلطان السبيعي
كيف تسيطر على خوفك؟	د. دينيس إف بيكفيلد
التغلب على الخجل	د. موري بي شتاين وأ. جون آر. ووكر
٣٣٣ تقنية للتدريب والإلقاء المؤثر	د. علي الحمادي
الدليل الفني لعناصر العرض المسرحي	وزارة التربية والتعليم - السعودية
كيف ترسم خريطة في العقل؟	توني بوزان
فن الإلقاء بين النظرية والتطبيق	مختار السويني
الحركات في المسرح	وزارة التربية والتعليم - السعودية
١٠١ طريقة فورية لتنمية مهارات التخاطب	د. بيني بوف
الانطباع الأول	رانيا دعمش
الانطباعات الأولى	آن ريماري
الطرق الخمس للإقناع	روبرت ب ملير
هو إلى القمة، حديثك هو طريقك	كيفين هوجان
فن الحوار والحديث	روزالي ماجيو
قوة المحادثة	جيمس ك
فنون الحوار والإقناع	محمد ديباس
فن الإلقاء الرائع	د. طارق السويدان
سوق فكريك	د. عبدالله باهمام
العروض التقديمية	جون تاوونسيند

هاري ميلز	فن الإقناع
كينين هوجان	علم التأثير
نيكولاس بوتمان	كيف نجعل الناس نحبك؟
دايل كارنجي	فن الخطابة
نجوى خباز	قوة الإقناع
فيفان بوكان	كيف نتحدث بثقة أمام الناس؟
جيري ويسمان مع بيل كازوبسكي	دليل المبتدئين للفوز في العروض التقديمية
دايل كارنجي	طريقة سهلة وسريعة للحديث الفعال
د. عبد الرحمن العشماوي	برنامج فن الإلقاء والتأثير
د. محمد تكرتي	برنامج تدريب المتدربين
د. طارق السويدان	برنامج مهارات الإلقاء
مركز البابطين للإلقاء	برنامج فن الإلقاء
د. سعود الشريف	وميض من الحرم
د. محمد تكرتي	آفاق بلا حدود
د. عائض القرني	مملكة البيان
د. عبد الكريم بكار	مجموعة صوتية (الخطاب الدعوى)
نادين كمث	قراءة لغة الجسد
تحقيق سعد كريم الفقي	ديوان الإمام الشافعي
على الشبكة العنكبوتية	موقع المنبر

معلومات عن المؤلف

- ❶ بكالوريوس لغة عربية (جامعة الملك سعود)
- ❷ مدير وحدة (قياس وتحليل الشخصية) بمركز التدريب والاستشارات
- ❸ مرخص دولياً لتدريب المدربين من الأكاديمية العالمية للتدريب والاستشارات البريطانية (GATC)
- ❹ دبلوم تدريب مدربين من كلية أمير الد البريطانية
- ❺ دبلوم عالي في الإرشاد الأسري من جامعة الملك فيصل
- ❻ مدرب مدربين معتمد من مركز الملك عبدالعزيز
- ❼ مدرب معتمد من الأكاديمية البريطانية HRD Academy
- ❽ مدرب معتمد من الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- ❾ مدرب معتمد في (HBDI) مقياس هيرمان لليمننة الدماغية
- ❿ مدرب معتمد في التعلم المتسارع من البورد الأمريكي ومرخص من مؤسس العلم ديف ماير
- ⓫ استشاري معتمد من مؤسسة إدارة العقل البريطانية
- ⓬ مدرب معتمد من المركز الوطني للتدريب والتنمية البشرية
- ⓭ مدرب معتمد من مركز ديونو لتعليم التفكير في برنامج الكورت
- ⓮ مدرب معتمد في برنامج (TRIZ) (اخل الإبداعي للمشكلات)
- ⓯ مستشار في تحليل الشخصية
- ⓰ ممارس متقدم (NLP) معتمد من البورد الأمريكي
- ⓱ ممارس التنويم الإيحائي المعتمد من البورد الأمريكي
- ⓲ ممارس العلاج بخط الزمن المعتمد من جمعية العلاج بخط الزمن
- ⓳ عضو الأكاديمية البريطانية للتنمية البشرية والتدريب HRD Academy
- ⓴ عضو المركز الوطني المصري للتدريب والتنمية البشرية
- ⓵ عضو الأكاديمية الدولية للتدريب والتطوير (INTRAC)
- ⓶ عضو مركز ديونو لتنمية التفكير
- ⓷ مستشار في تطوير الذات بمراكز اجتماعية
- ⓸ مقدم برامج تلفزيونية في تطوير الذات
- ⓹ مستشار متعاون في عدد من البرامج الإعلامية

أسعد بمقترحاتكم وتواصلكم

www.y-hozaimy.com

Y.Hozaimy@Gmail.com

ص.ب ٨٣٨

الرمز البريدي ١١٩٥٢

منطقة الرياض - محافظة المجمعة

كما تسعدني رسائلكم على جوال الكتاب رقم

٠٠٩٦٦٥٠٥٥٢٩٩٥٧